

平成 27 年度 貿易投資促進事業
国際即戦力育成インターンシップ事業

インターン 成果事例報告



経済産業省

HIDA

JETRO

平成 28 年 3 月

はしがき

新興国市場の急速な変化や多様性等に伴い、日本企業が持続的成長を遂げるためには、企業のグローバル化の促進や海外展開を積極的に行い、新たなビジネスの獲得を目指していくことが重要な課題となっています。

主に日本の中堅・中小企業の海外ビジネス展開の促進や、新興国でのインフラビジネスの獲得等において、相手国のビジネス案件形成プロセス等に精通し、グローバルな舞台で活躍できる日本の若手人材を育成するニーズが高まっています。また、新興国の状況を深く理解し、現地のニーズに応じて新しいビジネスを創造できるイノベーターの育成が求められています。

そのため、経済産業省（METI）は、平成 27 年度「国際即戦力育成インターンシップ事業」を、一般財団法人海外産業人材育成協会（HIDA）と独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）に委託し実施しました。

本事業は、日本の若手人材を新興国の政府系機関、企業等に派遣するインターンシップと新興国の若手人材を日本企業に受け入れるインターンシップの二種類で構成されています。派遣インターンシップは、海外での実務的な就労体験の機会を提供し、インターンが主体性・積極性、異文化・多様性対応力、コミュニケーション能力を高め、現地で獲得したネットワークを活用し、日本と派遣国との間の経済関係強化やビジネス関係の促進を担う人材として育成すること、さらに、新興国の人々と協力して新しいビジネスを共創できる人材として育成することを目指して実施しました。

また、受入インターンシップでは、日本企業での実務的な就労体験の機会を提供し、新興国の抱える課題等を日本企業と協力して解決することのできる人材として育成することを目指して実施しました。

本事例集は、今年度派遣された派遣インターンと受入インターンによるインターンシップの経験と成果をまとめたものです。本資料が、企業等の海外展開および新しいビジネスの共創において、即戦力となる人材育成の機会を探る皆様の一助となれば幸甚です。

平成 28 年 3 月

経 済 産 業 省
一般財団法人海外産業人材育成協会
独立行政法人日本貿易振興機構

派遣実績

派遣国別インターン派遣人数

	公募型	提案型	合計	本誌掲載番号
カンボジア	5	0	5	1-5
インドネシア	5	0	5	6-9
ラオス	1	0	1	10
マレーシア	4	1	5	11-15
ミャンマー	3	4	7	16-22
フィリピン	14	2	16	23-38
タイ	11	2	13	39-51
ベトナム	29	8	37	52-87
インド	19	1	20	88-107
スリランカ	3	0	3	108-110
中国	0	1	1	111
ボリビア	1	0	1	112
ブラジル	0	1	1	113
チリ	0	1	1	114
コロンビア	0	1	1	115
エクアドル	1	0	1	116
ペルー	2	0	2	117-118
セネガル	0	1	1	119
南アフリカ	0	1	1	120
セルビア	1	0	1	121
バングラデシュ	5	0	5	-
合計	104	24	128*	

*延べ人数。バングラデシュに派遣された5名のうち4名は再派遣となった。

(注)

<公募型>

ウェブ上に公開された受入機関候補リストから応募者が派遣希望先を選定して応募する方法

<提案型>

応募者が自らの希望する受入機関候補を探し、予め受入の合意を得た上で、受入候補機関の提案とともに応募する方法

受入実績

国別インターン受入人数

	公募型	提案型	合計	本誌掲載番号
インドネシア	0	2	2	122-123
タイ	3	1	4	124-127
ベトナム	0	2	2	128-129
インド	3	1	4	130-133
パキスタン	0	1	1	134
合計	6	7	13	

(注)

<公募型>

受入企業候補リストから応募者が派遣希望先を選定して応募する方法

<提案型>

応募者が自らの希望する受入企業候補を探し、予め受入の合意を得た上で、受入候補企業の提案とともに応募する方法

インターン派遣国、および受入機関

カンボジア王国

1. Cambodia Freight Forwarder Association (CAMFFA)
2. General Directorate of Trade Promotion, Ministry of Commerce (MOC)
3. Geolink Distribution Co., Ltd
4. Metray Japan Co., Ltd. (1)
5. Metray Japan Co., Ltd. (2)

インドネシア共和国

6. PT. Adaro Power
7. Indriya
8. PT. Baba Rafi Indonesia
9. PT. Setsuyo Astec

ラオス人民民主共和国

10. Lao National Chamber of Commerce and Industry (LNCCI)

マレーシア

11. Invest-in-Penang Berhad
12. Xspec Technology Sdn Bhd (1)
13. Xspec Technology Sdn Bhd (2)
14. Xspec Technology Sdn Bhd (3)
15. Capital Brain Advisory Sdn. Bhd.

ミャンマー連邦共和国

16. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)
17. Myanmar Industries Association (MIA)
18. Jewel Collection Manufacturing Co., Ltd.
19. Shwe Yamone Manufacturing Company Ltd.
20. Royal Empire Co.,Ltd.
21. Dawn (Ah Yone Oo) Construction Co.,Ltd.
22. Forval Myanmar Co.,Ltd.

フィリピン共和国

23. Board of Investments (BOI)
24. Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) (1)
25. Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) (2)
26. Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) (3)
27. Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.(1)
28. Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.(2)
29. Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.(3)
30. Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.(4)
31. Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.(5)
32. Nomura Research Institute Singapore, Pte. Ltd. , Manila Branch (1)
33. Nomura Research Institute Singapore, Pte. Ltd. , Manila Branch (2)
34. Nomura Research Institute Singapore, Pte. Ltd. , Manila Branch (3)
35. Punongbayan & Araullo Grant Thornton
36. RSP Lim Construction Company
37. EMS Components Assembly, Inc.
38. Romulo Mabanta Buenaventura Sayoc & De Los Angeles

タイ王国

39. Technology Promotion Association (Thailand-Japan) (1)
40. Technology Promotion Association (Thailand-Japan) (2)
41. Technology Promotion Association (Thailand-Japan) (3)
42. Thai-Nichi Institute of Technology
43. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (1)
44. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (2)
45. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (3)
46. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (4)
47. ABK & AOTS Alumni Association (Thailand)
48. Lanna Culture & Crafts Association (LCCA)
49. PI Industry Limited
50. EEC Engineering Network Co., Ltd.

51. Water Analysis Center Co., Ltd.

ベトナム社会主義共和国

52. Quang Ninh Investment Promotion Agency (IPA)
53. Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)(1)
54. Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)(2)
55. Vietnam Textile and Apparel Association (VITAS)
56. Institute of Management and Technology Promotion (IMT)
57. Garment 10 Joint Stock Company (GARCO 10)
58. Hanoi Seaproducts Import Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi)
59. Foreign Affairs Department of Da Nang City
60. VASEP training and Trade promotion Center (VASEP.PRO) - under Vietnam Association of seafood exporters and producers(1)
61. VASEP training and Trade promotion Center (VASEP.PRO) - under Vietnam Association of seafood exporters and producers(2)
62. Vietnam Leather and Shoes Research Institute
63. International Cooperation Department - Ministry of Natural Resources and Environment of Viet Nam (MONRE)
64. Softech Corporation
65. IVS Co., Ltd.
66. A.I. Global Sun Partners JSC - HCMC Branch
67. A.I. Global Sun Partners JSC - Hanoi Office
68. Evolvable Asia Co., Ltd.
69. Vison Yarn Spinning Co., Ltd
70. Minh Phuc Co., Ltd. (MP Telecom)
71. VTCO Investment Company Limited(1)
72. VTCO Investment Company Limited(2)
73. Anco Family Food
74. Innotek Joint Stock Company
75. Tri Cuong Industrial (TCI)
76. SCC Viet Nam Co., Ltd.
77. Niconicoyasai., Ltd(1)
78. Niconicoyasai., Ltd(2)
79. ICONIC Co., Ltd
80. IVS Co., Ltd.

81. Lifetime Technologies Co., Ltd.
82. Nippon Steel & Sumikin Metal Products Vietnam Co., Ltd.
83. I.B.C Vietnam Co., Ltd
84. Vietnam Institute for Building Materials
85. Institute of Energy Science - Vietnam Academy of Science and technology
86. Long Giang Mechanical Electrical Jsc.,
87. Daiya Company Limited

インド

88. Indo Japan Chamber of Commerce Kerala (INJACK)
89. Confederation of Indian Industry (CII)
90. Shingo Institute of Japanese Management
91. Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station) (1)
92. Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station) (2)
93. Katare Corporate Services Private Limited
94. Mahavir International Foundation Trust
95. Nichi-In Software Solutions Private Limited
96. Indocosmo Systems Private Limited (1)
97. Indocosmo Systems Private Limited (2)
98. Infobridge India Private Limited
99. Stylem International (India) Private Limited
100. Precision Machine & Auto Components Private Limited
101. Kyowa Castec India Private Limited
102. Craft Mold India Private Limited
103. Oil Field Warehouse & Services Limited (OWS)
104. Premier Center For Competency Training Private Limited (PCFCT)
105. ZOVAMO Ventures Private Limited
106. Corporate Catalyst India Private Limited (CCI)
107. Nihon Technology Private Limited

スリランカ民主社会主義共和国

108. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (1)
109. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (2)
110. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (3)

中華人民共和国

111. FuZhou Fu Chuan Rubber Co.,Ltd

ボリビア多民族国

112. Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX)

ブラジル連邦共和国

113. Tradbras Importação e Exportação Ltda.

チリ共和国

114. Cultivos Yadrán S.A.

コロンビア共和国

115. Ministerio de Minas y Energía (MME)

エクアドル共和国

116. Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)

ペルー共和国

117. Cámara de Comercio e Industria Peruano Japonesa (CCIPJ)

118. San Fernando S.A.

セネガル共和国

119. Direction of the Fishing Processing Industries

南アフリカ共和国

120. Akura Manufacturing Engineering Company (Pty) Ltd

セルビア共和国

121. Serbian Development Agency

受入インターン出身国、および受入企業

インドネシア共和国

- 122. 株式会社 中山鉄工所 (1)
- 123. 株式会社 中山鉄工所 (2)

タイ王国

- 124. アクセーラ 株式会社
- 125. 五洲薬品 株式会社
- 126. 株式会社 イートラスト (1)
- 127. 株式会社 中部プラントサービス

ベトナム社会主義共和国

- 128. 株式会社 日吉 (1)
- 129. 株式会社 日吉 (2)

インド

- 130. 永福 株式会社
- 131. 株式会社 イートラスト (2)
- 132. 東北ネヂ製造 株式会社
- 133. 大昭産業 株式会社

パキスタン・イスラム共和国

- 134. 日本電気 株式会社

派遣インターン

カンボジア王国

インターンシップ報告書

(KB1020BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Cambodia Freight Forwarder Association		
受入機関概要 (事業内容等)	カンボジア物流業界の活性化、民間・公的機関の関係構築を目的とする物流協会。現在会員60社のうち10社が外資系		
派遣期間	2015年11月3日 ~ 2016年1月30日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・現地・日系物流企業や関連機関、各港を訪問 ・日系企業メンバー獲得のためのアシスト ・受入機関主催イベントの運営・開催のサポート
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 物流業界への基本的知識獲得、カンボジア物流の現状と課題を把握する。 ② 異なる文化や価値観を持つ人と働く際に必要な寛容性や柔軟性を身に付ける。 ③ 将来的に日系企業のメンバーを獲得できるためのアシストをする。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 企業のみではなく、法律事務所や運輸省を訪問したことで、様々な観点からカンボジア物流の現状を把握し、課題を見つけ出した。また各港でのオペレーションを見学したことで、より一層理解を深めることができたと感じている。 ② 異文化を理解するのではなく、受け入れようとすることで、自身がストレスを抱え込まず寛容に対応できたと思う。また日本の文化やマナーを教えることで、互いに異文化についての知識を得ることができた。 ③ 将来的に日系企業を加盟させたいということだったが、大手2社が滞在期間中に加盟した。また訪問企業7社のうち、3社が加盟を検討しており、受入機関についてより知ってもらうことができたと思う。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・企業訪問のため、協会役員からの紹介を待っていたが、なかなか紹介してくれなかった。 ・うまくいかないことへのあきらめが早い現地スタッフへの対応。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・紹介を待つ、という受け身になっていたため、自分からメールや電話でアポイントをとり、企業訪問を行った。 ・できなかったで終わらせず、解決するための策を練るという意識改革を図った。うまくいかなかった理由は何か原因を見つけ出し、その原因に対して何ができるか、何をすべきかを考える手順で問題解決を試みた。

インターンシップ風景 ①



受入機関主催のスタディツアーに参加し、プノンペン港を訪問



現地物流企業が保有する倉庫を見学

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> ・問題解決力と何事もポジティブに考える力 ・相手の意見を尊重しつつ、自分の考えを臆することなく伝える能力
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・トラブルが多く発生したが、その都度、周りの力を借りながら、自分自身で解決することができた。また何が起ころうとも良い経験だ、とポジティブに考えることができたため。 ・文化や意見の違いを寛容に受け止めながらも、常に自分の感じたことや意見を伝えることができたため。また、発言する前に頭でまとめてから言葉にすることを心がけた。 ・英語を話す人が多く、想像していたよりもスムーズにコミュニケーションが図れた。これも上記のスキル向上の上で、理由の一つだと考える。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

本インターンシップを通じて、カンボジアという国の可能性を感じた。他の東南アジア諸国と比べると、インフラ整備や教育の普及など、多くの面で遅れをとっている。しかし経済成長の真っ只中にあり、多くの人が豊かになろうと、またこの国を豊かにしようと思死に生きているという印象をもった。そんなカンボジアで物流を学ぶということは、大きなチャレンジでありながら、とても意味のある経験だった。

また実際に異文化の中で就業体験をして、留学としての海外生活と、企業に雇われている海外生活の違いを身をもって感じる事ができた。将来海外で勤務するチャンスがあれば、この経験は大いに役立つだろう。

就職先は物流企業ではないため、インターンシップ中に得た物流やインフラへの知識を生かす機会は少ないと思われる。現在カンボジア含む東南アジアへの事業展開を検討しているとのことなので、是非、今回の経験をアピールし、現地でお世話になった方々の恩返しとしても、ASEAN地域の発展に貢献していきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは何事に対しても責任をもって業務に取り組んでいた。物流企業のみではなく、政府機関などを積極的に訪問して、多方面から物流について理解を深めようとする姿が印象的だった。また訪問後に毎回提出するレポートのおかげで、日系企業の本機関に対する意見などが聞け、大変参考になった。インターンシップ期間中に日系企業のメンバーを獲得できたこと、また彼女の各企業訪問で得たコネクションは、本機関の活動に大きく影響を与えてくれた。明るい性格で、丁寧ながら自身の意見をしっかり述べる彼女のおかげで、我々も多くの学びを得ることができた。貪欲に学び、覚えたクメール語でたくさんの人と関わりを持ち、彼女にとって実りのある3ヶ月になったと感じている。今後ともカンボジアと日本の関係を深めてほしい。また今後も是非日本人インターンを受け入れ、日系企業との関係を深めたいと考えている。

インターンシップ風景 ②



月例ランチミーティングに司会として参加
(アジア圏7カ国から約70名が出席)



受入機関会長とJICAのアドバイザーとのミーティング
に参加(物流マスタープランについて)

インターンシップ報告書

(KB1039BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	General Directorate of Trade Promotion, Ministry of Commerce (MOC)		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容:商業・貿易業全般 従業員数:1000人以上		
派遣期間	2015年9月14日 ~ 2016年2月14日		
所属先	国際教養大学		
所属部署	国際教養学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	カンボジア王国産農作物の対日輸出の振興 特に以下三品目:マンゴー・ドリアン・胡椒
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> カンボジア王国の経済状況、市場動向、法整備、ビジネス環境等に関して説明できるようになる。 カンボジア王国に進出するメリット・デメリットを理解し説明できるようになる。 カンボジア王国政府と現地日系企業の橋渡しとなり、関係構築に努める。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> ○ 貿易業務に携わったため、市場やビジネス法整備について見識を深められた。 ○ 貿易や政府の政策改革に関連するセミナーへの参加を通して知識を得た。また、学んだことに関して、実際に発表したり討論したりする機会があったことで、説明できるまでに至った。 × 主な業務は現地農家の日本進出の促進であり、現地日系企業に携わることは少なかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入機関のインターンシップ担当者が終始多忙であったため、依頼した他機関とのアポイントメントをなかなか取ってもらえないことがあった。それにより自身の業務が停滞する時期があり、当初の計画より予定が後ろ倒しになった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・月の初めと終わりに、今月の予定や来月の計画に関して担当者と確認するようになった。 ・担当者との昼食の際に、自身の仕事の進捗状況をこまめに報告した。 ・職場の同僚を巻き込み、アポイントメントの進捗状況について担当者に伺いを立ててもらった。

インターンシップ風景 ①



コンポット州 胡椒農家にて聞き取り調査



カンボジア王国商業省・JETROプノンペン主催カンボジア王国産農作物の対日輸出セミナーにてセミナー講師

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点 ・人を巻き込む能力 ・公式な会議やセミナー等におけるビジネス慣習の理解
理由	・対日輸出業務を完遂する上で、多くの同僚や関係機関と協力することが求められたため、関係者に積極的に働きかけ、一つのチームとして信頼関係を築けるよう行動したため。 ・商業大臣や外交官等が出席する貿易関連の会議やセミナーへの参加と開催補助を通じて、公式な場でのスピーチやマナー、効果的な意見の伝え方等に関して学ぶことが出来たため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

将来は、貿易やビジネスを通して途上国の発展に貢献する仕事に就きたい。その上で、半年間に渡り担当した農作物の対日輸出業務を通じて、貿易全般の知識を得たことは大きい。また、商業省の同僚と協力してプロジェクトを成し遂げる中で、コミュニケーション能力や人を巻き込む力を培った。同時に、政府機関である商業省の一員として活動したことで、政府の仕事の面白さを学び、キャリアの新たな選択肢として政府系機関が加わった。一方で、政府が考えることと民間が求めるものに隔たりが生じることもあることも知った。したがって、将来民間企業に勤める場合でも、政府との連携を強化したい。業務の一環として日本貿易振興機構（JETRO）と共に活動する機会があり、まさに、将来の目標である貿易とビジネスによる途上国発展への貢献に対して肌で触れる貴重な経験となった。今後は海外の大学院で金融学を学ぶことが決まっている。商業省での経験を通して広がった視野を活かし、ビジネスについてより深く学びたい。近い将来カンボジア王国やその他アジア各国でキャリアをスタートする際には、このインターンシップを通して築いた人脈が大いに役に立つと感じている。

5. 受入機関のコメント

インターンはすぐに現地での生活に適応し、職場に打ち解け、同僚と信頼関係を築いた。担当した輸出業務では、優れた調査能力とコミュニケーション能力を発揮した。特にコンポット州でのセミナーにおいては、50人ほどの農家を前にして堂々と2時間半にも及ぶ講義を行い、改めて能力の高さを示した。数年後には間違いなく優れた人材になると思われる。半年間という限られた時間の中で、与えられた仕事を確実にこなし、当初の予想を上回る評価と賛辞を、関係機関から受けた。また、全ての業務に対して真摯に取り組み、常に敬意を払った行動は、同僚に良い影響を与えた。また、職員が英語を磨く良い機会を提供してくれた。

本機関としては初のインターン受入であり、また、商業省全体で数少ない外国人、そして唯一の日本人として苦勞することも多かったことだろうが、難なくこなして見せた。今回の経験が彼の更なる成長の糧となり、将来カンボジア王国や日本、そして広く世界を舞台に活躍し、今度はビジネスパートナーとして戻ってきてくれることを、職員一同楽しみにしている。

インターンシップ風景 ②



カンボジア王国商業省主催 一州一品展示会
JETRO担当日本ブースにて 運営補佐
(写真左から2人目:商業省大臣)



カンボジア王国商業省・日本経済産業省主催
HIDA品質・生産性改善研修にて 運営補佐

インターンシップ報告書

(KB2004BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Geolink Distribution Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	化粧品・香水・生活用品の輸入販売		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年2月18日		
所属先	埼玉大学		
所属部署	教育学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	香水市場の調査、報告 販売促進計画の推進	製品販売計画の討議 新製品導入の可否
--------------------	-------------------------	-----------------------

1. 自身の目標と達成状況

目標	新興国市場開拓における能力を、インターンシップ期間中に養う。具体的には、製品の提案から販売に関わる「市場調査」「製品提案」「販売先獲得」「販売促進」である。加えて、問題点や潜在的な課題点を発見次第、「改善」を行っていく。また、その過程において異文化における組織運営、マネジメントの方法を学び、国外でもリーダーシップを発揮できる素養を育む。
達成状況	ほぼ全ての項目を達成できた。新製品の市場導入時期にインターンシップを行えた事が大きな達成要因だった。しかし、「販売先獲得」という項目では同僚の助けが大きく、能力を向上させる事が出来たとは言えない。また、部下がいたわけでは無いので、リーダーシップを育んだというよりは、周囲と協調し、相乗効果を狙いながら仕事を行っていく力が増長した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事量に繁忙と閑散の波があり、単調な仕事を繰り返す事があった。 ・注力していた製品の販売が大幅に延長された。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・周囲の仕事で手伝える事を聞き、実行した。具体的には販売促進計画に用いる表・資料の作成等。 また、当初に予定していた担当業務の他の分野の業務も行った。 ・香水だけでなく、化粧品全般において製品導入の可否、販売促進計画の策定、実行にも携わった。

インターンシップ風景 ①



デスクワークの様子



外部業者との打ち合わせ風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	粘り強さ 周囲と協調する力
理由	製品知識のない分野の仕事だったので、絶えず周囲と意見を共有しながら仕事を行っていく事が必要だったため。 また、商品提案のアイデアや消費者の嗜好等は、専門家である同僚と共に時間をかけて練り上げていく事が多かったため、上記の2点の面で能力が向上した。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

1. 海外担当としての経験

内定先では海外市場開拓が必須となっているが、その面では海外営業としての経験を積む事が出来たのでキャリアとして活かせる事が出来る。また、現地の商社で働いたため、より商習慣の違いや価値観の違い等、海外とビジネスをする上での基本的な注意点を深く学ぶ事が出来た。その注意点や異文化への受容性を海外担当として活かしていく。

2. 製品導入の経験

市場調査から製品販売までの一連の流れを担当したため、営業として商品企画の提案や販売促進計画の策定・実行・改善に活かす事が出来る。

5. 受入機関のコメント

インターンは弊社での業務、市場、商習慣を幅広く学んだ。また、出張等を重ねることによってプノンペンのみならず、カンボジアにおける主要地域や市場を網羅的に学んだと理解している。

彼自身の倫理観や誠実さを持ち合わせながらも、弊社の求める迅速で厳しい要求に応えうる能力を見せてくれた。その新鮮で積極的な洞察から、私たち自身も精力的に働く雰囲気が醸成された。

彼が発揮した受容性、柔軟性、想像力は今後の弊社にとって真に求められる素養であり、関わったスタッフにとっても、価値があり有益なインターンシップとなった。彼の貢献に非常に感謝をしている。

インターンシップ風景 ②



市場調査風景①



市場調査風景②

インターンシップ報告書

(KB1005BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Metrey Japan Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	① 中古機械輸入販売 ② カーケア・メンテナンスショップの運営 ③ 自動車・農機メカニック職業訓練		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2016年2月26日		
所属先	日本フェルト (株)		
所属部署	海外営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	① 農業機械化の現状調査 ② 輸入農機販売 ③ カーケア・メンテナンスショップの運用改善・監督業務 ④ 新規事業立ち上げ
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	所属先とは正反対の業界に身を置くことで、自身の視野を広げ、グローバル人材としての能力を伸ばす。 ① 営業スキルの向上 ② カンボジア商慣習の習得 ③ 輸入実務ノウハウの習得 ④ 英会話語学力の向上
達成状況	・カンボジア国内での商取引を経験することができ、少なからず営業として貴重な経験を得て、カンボジア国内の商慣習を学ぶことができた。 ・輸入実務は実践できなかったが、スタッフから話を聞いたり、輸入コンテナ搬入に立ち会うなどで学習することができた。 ・語学に関しては、コミュニケーションを図るうえで消極的な面もあったが、派遣前よりも上達したと感じている。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	① のんびりとした国民性のためか、仕事を早急に進める習慣がないように感じた。そのため販売活動において計画したスケジュール通りに進まないことが多かった。 ② 英語でのコミュニケーションに苦労した。
対処方法	① 常にスケジュールに変更があるものと念頭に置き、柔軟に対応するようにした。 ② 自分が理解できるまで何度も聞き直したり、どうしても言葉で伝えられないことはメールなど文章で伝えて意思の疎通を図った。

インターンシップ風景 ①



地方農協での現状調査



オフィスでの事務作業

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none">・現地の商習慣、現地の方の仕事への考え方の理解・輸入実務の流れについての理解
理由	<ul style="list-style-type: none">・農機販売を通して現地農業の現状を知るとともに、現地スタッフの方とコミュニケーションを取りながら営業活動に取り組むことができ、日本人との仕事に対する取り組み・考え方の違いを理解できた。・輸送会社・ロジスティック業者とのやり取りを間接的に見たり、実際に貨物の納入に立ち会うなど、輸入のノウハウを学ぶことができた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インターンの自主性を尊重してもらえる環境であり、どのような業務を行いたい意見が求められたが、派遣当初は何を行えば良いかわからず困惑することが多々あった。そのような中で、受入機関スタッフとコミュニケーションを取り、農機販売の営業活動を主導することができた。

これまで所属先では与えられた業務をこなすだけの姿勢になっていたが、今回のインターンシップを通して、自ら率先して業務に取り組むことの大切さを学ぶことができた。

帰国後も今回のインターンシップで培った積極性を持って業務に取り組むことで、所属先に貢献できると考えている。

5. 受入機関のコメント

新しい職場環境で当初は困惑することもあったと思うが、積極的に事業開発に関わってもらえた。所属先での営業の経験なども活かして、営業管理のツールなどを開発したり、現地の営業スタッフのフォロー・育成などにも関わり、自分の知識や専門性を使って業務に貢献してくれたと思う。

インターンが現地地で働くことを体験し、学ぶことはもちろん、受入機関に新しい風を吹き込んでくれ、これまでにない知識や経験などを共有してくれる意味で、非常に貴重なプログラムだと考えている。

インターンシップ風景 ②



洗車サービス店での現場作業



輸入貨物のコンテナ荷下ろしの立ち会い

インターンシップ報告書

(KB1080BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Metrey Japan Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車整備技術普及促進事業 (JICA技術協力・指導プロジェクト) ・中古機械輸入販売 ・洗車事業(イオンモール内) 		
派遣期間	2016年1月5日 ~ 2016年2月26日		
所属先	(一社) 京都府自動車整備振興会		
所属部署	指導業務部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車整備技術指導 ・指導教材の確認、及びカンボジア自動車業界の取材
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車の修理技術の講習実施 ・継続支援のための必要教材の確認 ・自動車業界の取材
達成状況	<p>派遣期間中に、プノンペン市内2校、コンポット州1校の学校を回り、ハイブリッドカーの講習会を実施。各校、実習も含めて3日間の内容。学校には分解できるような自動車部品の教材も少なく、日本のように充実した教育環境とは言えなかった。しかし講習内容に関して、アンケート結果からも、次回の開催を希望する意見や、高評価が多数寄せられ、座学中心の講習になってしまったが、日本から持ち込んだ視覚教材等を多数使用し、充実した内容となった。また、講習日以外の日程で、国内の車検場や整備工場を取材した。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>言葉の問題。 講習の際には、通訳が付いていたが、自動車技術用語などが上手く伝わらないことが多々あった。</p>
対処方法	<p>事前によく通訳の方と打ち合わせをした。 また、現地では自動車技術用語を調べる術が少ないため、講習の際に学生に教えてもらい、随時確認をしながら実施した。</p>

インターンシップ風景 ①



JVC(職業訓練校)での講習風景 1



JVC(職業訓練校)での講習風景 2



集合写真

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	① コミュニケーション能力 ② 情報収集能力
理由	<p>① コミュニケーション能力 事務所スタッフや通訳とのコミュニケーションは、講習を進めるうえでも重要であったので、現地食を共にしたり、休日にも交流を深めた。</p> <p>② 情報収集能力 当初の予定で2月8、9日は、カンボジアでは平日なので講習を予定していたが、中国の旧正月にあたり、直前で生徒不在との理由でキャンセルになった。カンボジアには多数の華僑も在住しているので、カンボジアの休日だけでなく、文化や習慣を理解したうえで講習日を設定するなど、事前の下調べの重要性を強く感じた。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップを経て、資料や教材も不足している中で成果が残せたこと、また、言葉が解らないなかでも生徒と交流し、どういった技術を学びたいのか、どういった修理技術を知りたいのか等、要求を引き出し、実際に工夫して実施できたことには、非常に満足し自信につながった。自動車に求める性能、自動車業界の制度の違いなどを学ぶことができ、今後所属先が計画している技術指導協力、及び教材提供の参考になった。

日本において、2016年4月から技能実習制度に自動車整備士が追加される事に先立ち、実際にカンボジア人実習生の受け入れを行う場合、今回得た経験から、受入企業の指導や来日した実習生の指導に生かしたい。

5. 受入機関のコメント

短期のインターンシップであったが、インターンは、短い期間でも現地の生活や業務に順応する努力を惜しまず、精力的に動き回り、コミュニケーションを取っていた。

また、自動車整備の講師として、職業訓練校のトレーニングに登壇し、現地の先生方・生徒からも多くの質問をうけ、授業は好評であった。現地の生活や業務を体験するだけでなく、彼の専門知識を生かして現地の人々に貢献し、受入機関としても大変に有益なインターンシップとなった。

インターンシップ風景 ②



NPIC(カンボジア職業訓練校)
講習風景 1



NPIC(カンボジア職業訓練校)
講習風景 2



実習風景

インドネシア共和国

インターンシップ報告書

(KB1058BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Adaro Power		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア大手石炭採掘会社 PT. Adaro Energyの子会社で発電事業を行う会社		
派遣期間	2015年9月28日 ~ 2015年12月29日		
所属先	北陸電力(株)		
所属部署	人事労務部人事チーム	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1.インドネシア国内の電力事情全般に関わる講義受講およびレポート作成 2.石炭採掘現場および石炭火力発電所の見学 3.新規発電所建設予定地の見学および用地取得にかかる関係法令の調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> ①インドネシアにおける電力事情および関係法令の調査 ②石炭の採掘から利用、処理に至るまでの一連のプロセスを見学し理解を深める ③IPP*事業進出の際の鍵となる人脈の形成 * IPP = Independent Power Producer
達成状況	<p>①、②について受入機関内での講義の受講や現場見学を通して多くの知識と経験が得られ、それらをレポートやプレゼンにまとめることで理解を深めることができた。</p> <p>③について3ヶ月という短期間ではあったが、受入機関内でIPP事業を担当するセクションとの人脈を形成し、帰国後も連絡を取り合うことができる体制を形成することができた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関では例年インターンを受け入れており、過去の経験に基づいたプログラムがしっかりと用意されていた。当初はそれに甘んじて受け身の姿勢で臨んでしまい、インターン側から受入機関側への便益の提供ができていないと感じた。
対処方法	私が電力会社勤務経験から得られた日本の電力事情に関する知識をインドネシアの電力事情との違いに着目しながら受入機関の担当者に伝えることで、受入機関が今後、日本の企業と仕事をしていく上で必要な知識、考え方を提供できた。

インターンシップ風景 ①



石炭採掘現場見学時の様子



新規火力発電所建設予定地見学

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・向上した能力:「質問力」 ・向上しなかった能力:「時間管理能力」
理由	・インドネシア人は瞬時に多くの疑問をぶつけてくる。質問することは相手の話に真摯に向き合っている証拠でもあると思う。彼らの姿勢から常に疑問を持ちながら仕事をする大切さを学んだ。 ・インドネシア人はよく言えばおおらかで、時間に対して非常に緩やかな感覚を持っていると感じる。彼らと一緒に過ごす中で時間に対する私の感覚もまた緩やかになっていった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・将来、所属機関がインドネシアのIPP事業へ参画する際には、今回の経験で得られたインドネシアの電力事情に関する情報や注意すべき法規制などといった知識を活かすことができる。また、受入機関とパートナーシップを組むことも想定して、今後も情報交換のための連絡を継続していきたい。
- ・基礎的なインドネシア語を習得できたことから今後さらにブラッシュアップさせて所属機関におけるインドネシアに関する対応窓口においてリーダーシップを発揮していく。また、石炭採掘現場見学など自分の目と足で実体験した経験は、所属機関の燃料取引業務等で現場の状況を正しく把握した仕事を行うために有益であると思う。
- ・今回の経験で向上した能力は海外事業に限らずあらゆる仕事における取り組み姿勢に反映することができる。今回のインターンをきっかけに、自身の今後の仕事への向き合い方について見つめ直す機会を得ることができた。

5. 受入機関のコメント

インターンは個々のプロジェクトについてのレポート作成や多くの発電所・石炭工場への訪問を通してインドネシアの発電事業への理解を深めた。インドネシア人スタッフとも積極的にコミュニケーションをとっていた。インターンがたくさんの質問を投げかけ、石炭に関する知識を深めていく姿を見るのは大変喜ばしく感じた。今後のより一層の活躍を期待している。

インターンシップ風景 ②



創立記念祭でAdaroグループCEO
(左男性) と記念撮影



バドミントンを通じた社員との交流

インターンシップ報告書

(KB1009BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	Indriya／福祉友の会		
受入機関概要 (事業内容等)	残留元日本兵によって設立された団体で、インドネシアの児童に学費を支援したり、日系二世、三世に奨学金を授与したりしている。		
派遣期間	2015年11月3日 ～ 2015年12月27日		
所属先	早稲田大学大学院		
所属部署	社会科学研究科	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	主に福祉友の会事務所にて、これまで蓄積された資料の整理を実施。
--------------------	---------------------------------

1. 自身の目標と達成状況

目標	1. JETRO等が開催するセミナーに積極的に参加し、現地における日系企業や日・インドネシアの協力関係を理解する 2. 現在の日・インドネシア関係の基礎となる、インドネシアにおける日本の活動を改めて発信していくため、現状の課題と中短期的に実施され得る活動について提案する(インターンシップ終了前のレポートにまとめる)
達成状況	1. JETROが主催するセミナーに参加し、インドネシアにおける日系企業の重要性和日・インドネシア関係が抱える課題を理解した 2. 今後インドネシアに関わる日本人が日・インドネシア関係の歴史について理解できるように、福祉友の会の実績をまとめた。また、これまでの主体であった日系一世から引き継がれた福祉友の会が、今後新たな役割を担っていくための課題と提案を最終報告書としてまとめた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	事務所に常駐するインターンシップ指導担当者がいなかったため、疑問や問題について気軽に質問したりフィードバックを得たりすることが出来なかった。
対処方法	不可欠なこと以外は、自分で目標や課題を決めて、自分ができることを自主的に実行した。

インターンシップ風景



福祉友の会の事務所で、過去の資料を見ながら報告書をまとめている様子



福祉友の会の関係者との集合写真

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1. 業務調整能力 2. インドネシアのビジネス文化を理解すること
理由	1. 調整能力が必要となる業務がなかったため 2. 受入機関以外の組織と接する機会がなかったため

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・インドネシアにおける日系企業の重要性を理解したので、今後自身の研究において必要な情報を収集する際、各企業の強みに応じてアプローチすることができる。

・日本とインドネシアの良好な関係構築に大きく貢献してきた団体(福祉友の会)と関係が出来たので、今後、現地におけるインドネシアとの交流の場として積極的に当団体を活用し、日本とインドネシアの交流の深化に努めていきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンはインドネシア語能力を高め、インドネシア文化についての理解を深めるとともに、インドネシア人と良好なコミュニケーションをとっていた。インターンは福祉友の会の実績をまとめた。また、受入機関および福祉友の会に関わる様々な人たちと自ら積極的に面談して、情報収集に努めていた。

インターンシップ報告書

(KB1090BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Baba Rafi Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	ケバブの販売、フランチャイズ事業、海外7カ国へ進出。 従業員数1,000名以上(店舗オペレーター含む)		
派遣期間	2015年9月7日 ~ 2016年2月20日		
所属先	マップマーケティング(株)		
所属部署	ソリューション企画チーム	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の各課や支社を回り、現地企業の仕組み、各部の役割を理解した。 ・受入機関の社長へついて多くのイベントに参加し、人脈を得た。 ・国際課の実務の一部に関わり、インドネシア対海外ビジネスの現場を体験した。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①インドネシアにおけるマーケティング市場の実態の把握 ②インドネシアにおける商習慣の習得 ③ビジネスレベルのインドネシア語の習得
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①ブランディング課、店舗開発課におけるインターンシップの経験により、受入機関のマーケティング戦略は網羅的に理解できたが、インドネシア全体としての知識はあまり得られなかった。 ②様々なミーティングや視察、普段の社内の様子から包括的に知ることができた。 ③商談等では高度な会話をすることが多く耳が鍛えられ、インドネシア語能力が向上した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ①国際課では英語を主に使用するため、私自身の語学力ではついていけない時があった。 ②ある業務をお願いしても、なかなか実行してもらえないことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①業務時間外の英語のオンラインレッスンを平均週3回こなし、少しずつ会話ができるようになった。またビジネス英文メールも、インターン業務上で経験しながら学んでいった。 ②煩わしいと思うくらい、何度も業務を頼んだ人の机に通い、確認をしながら進めた。インドネシア人を真似し、たまに話しかけに行くついでに、進捗報告を求めたりした。

インターンシップ風景 ①



オープニングイベント受付



店舗視察

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①向上した:インドネシア語、英語能力ともに向上し、インドネシア人ビジネスパートナー、スタッフとの接し方を中心に、コミュニケーション能力が向上した。また、海外ビジネスの感覚を得ることができた。 ②向上しなかった:インドネシアのマーケティングの実態に関する包括的な知識は、あまり得ることができなかった。
理由	①コミュニケーションはインドネシア語、また海外の客に対しては英語を使用したため、語学力の向上に繋がった。国際課の業務で、対外国の商談に同席することがあり、海外ビジネスのスピード感を掴むことが出来た。 ②社長繋がりの人脈、受入機関内での業務のみでは、様々な企業の内部事情を知ることは難しかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ①インドネシアのマーケティングについて、日本との違いを断片的にはあるが知ることができ、また所属先のサービスを必要としている現地企業とも面識を持つことができたため、今後のインドネシア進出の戦略を立て実行する際に活かすことができる。
- ②インドネシアにおけるビジネスでは、人脈がものを言うことを、本インターンシップで学んだ。今回得た人脈は多方面に渡るため、所属先がインドネシアに進出する際に、所属先と直接関連しない企業であっても、様々な場面で活用できると考えている。今後も受入機関とのコミュニケーションを継続的に取っていきたい。
- ③インドネシア語能力、英語能力に加え、国際的なビジネス感覚を得られたことで、対インドネシアのみではなく、対海外のビジネスへ対応することができるようになった。

5. 受入機関のコメント

インターンはインドネシアに留学経験があり、インドネシア語の能力が高く、インドネシアの文化や習慣についてよく知っていたため、スタッフとのコミュニケーションも円滑に取れていた。

実務経験からインターン初期よりもインドネシア語の能力は向上し、いくつかの国際課の仕事により英語の能力も向上していったと思われる。

国際課の仕事では、いくつかの実務を任せましたが、それは多忙な国際課の助けになった。

今後、彼女は国際的な仕事において、今回のインターンシップの経験を十分に活かし活躍してくれることだろうと思う。

インターンシップ風景 ②



展示会参加の様子



普段の業務風景

インターンシップ報告書

(KB1079BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Setsuyo Astec		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容: オフィス家具の輸入販売、三菱電機製品を中心とするFA機器の販売、その他商材の輸入販売 事業所数: 3(インドネシア国内) 従業員数: 50名		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月29日		
所属先	前田硝子(株)		
所属部署	海外事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	(1) 業務用オフィス家具(主にココヨ製)の営業 (2) その他商材の市場調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	(1) 所属先が今後インドネシアに進出する上での知見(市場特性・商習慣の理解)を深める。 (2) 現地での人的ネットワークを構築し、今後の営業活動における礎とする。
達成状況	(1) オフィス家具という汎用性の高い商品を扱うことによって、インドネシア市場全体だけでなく、各業界の特性も理解できた。また、受入機関の方々の指導や現地スタッフ・現地企業とのやり取りの中で、インドネシアと日本の商習慣の違いを認識できた。 (2) 今回のインターンを通じて、一番の財産になったのがこの人脈である。活動期間中、100社以上の方々と交流することができ、今後の営業活動における礎となった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	(1) 現地の方とのコミュニケーション (2) テロ等の治安リスク
対処方法	(1) 語学力を向上させるために、受入機関が実施している週二日のインドネシア語レッスンに参加した。今後もインドネシア担当になった時に備え、インドネシア語及び英語スキルの向上に努めたい。 (2) 当方が滞在中に、自爆テロが目と鼻の先で発生した。改めて命の危険が伴う環境下であることを認識すると同時に、大使館や現地のコミュニティの情報を元に、最大限のリスクヘッジに努めた。

インターンシップ風景 ①



社内打合せ



社外打合せ

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力:①異文化への順応能力 ②商習慣に関する知識・理解 ③仕事の考え方 向上しなかった能力:④法務関係の理解
理由	①異文化への順応能力については、6ヶ月の業務及び生活の中で身に着いた。 ②商習慣に関して言えば、営業活動の中で客先ごとのニーズ(考え方)に触れ、理解が深まった。 ③海外経験豊富な方々との出会い・ご指導を通じ、仕事に対する新たな価値観を吸収できた。 ④他国と比較して複雑なインドネシア法務事情を、滞在中だけでは理解できなかった。しかし、今後必ず必要な知識なので、知識習得を継続していきたい。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・インターンシップ期間中、営業活動だけでなく、セミナーへの参加やその他市場調査の機会を頂き、市場・商習慣・文化・政治等、広い意味でインドネシアの理解が深まった。上記事柄は、所属先へフィードバックしていきたい。
- ・所属先ターゲット先の業界について、市場特性・景況感・販売イメージを持てたのは、貴重な財産となっている。今後、インドネシア市場に所属先の商材を売込みをかけるにあたって、帰国後の具体的な計画が立てられたのは、当方にとっても所属先にとってもプラスに働くと考えられる。
- ・受入機関の方々、社外で出会った方々との関係は、今後も大切にしていきたい。仕事を始め、様々な価値観を教えてくれた方々と今後もお付き合いすることは、仕事においても人生においても、当方にとって必要不可欠なものとなった。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンシップを通じて、仕事の軸にしている“調整力”により磨きをかけたのではないかとと思う。
- ・当地で得られた異国アジアで働き、生活することの経験、出会いによって得られた人脈、様々な日系企業の海外での生業。それらの学びが、インターンのこれからの仕事に役立っていくことと確信している。
- ・持ち前の調整力に加え、これからは海外に進出し、ビジネスを立上げしていくときに必要になる交渉力、実務能力等が今回のインターンシップを通じて更に備わっていれば、受入機関としては嬉しい限りである。
- ・インターンも書いている、今回得た財産をどうやって増やしていくか?を考えてみてほしい。今後の所属先でのビジネス、キャリアが飛躍することをお祈りしている。

インターンシップ風景 ②



現地スタッフにお祝いして頂く



ココヨ集合写真

ラオス人民民主共和国

インターンシップ報告書

(KB1040BA)



派遣国	ラオス人民民主共和国	派遣都市	ビエンチャン
受入機関	Lao National Chamber of Commerce and Industry (LNCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	企業・団体を代表する民間経済団体として政策提言や会員企業へ情報提供、国内外の団体と共同し、研修、ビジネスマッチングの実施。		
派遣期間	2015年9月11日 ~ 2016年2月27日		
所属先	創価大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチング、企業研修などのイベント企画開催。 ・現地企業、外資系企業の離職率に関する調査。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①離職率が高いラオスにおいて、離職率が低い企業の特徴、人材管理手法を調査する。 ②自身が今後、海外で働く上で必要なこと、イメージを明確にする。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①想像以上に調査に時間がかかり、必要な有効回答数を得ることができなかった為、有意な調査が出来なかった。 ②日常業務、セミナー、会議などで、ビジネスパーソンとの出会いや議論を通し、将来自身が海外で働く際に、どういった立場と役割で行くべきか、現時点でイメージを明確化することが出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関、取引先との意思疎通がうまくいかない事があった。 ②ラオスでは住所制度が確立されておらず、調査時に訪問先を見つけることが困難であった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関や取引先の方々と粘り強く話し続ける事が重要であった。それ以外にも、他部署にも仕事の協力者を作ることで、受入機関担当者の不在時でも、円滑に物事を進めることが出来た。 ②住所が曖昧な為、訪問先付近で先方に連絡し、訪問先まで案内をしてもらう必要があるが、先方と事前に訪問する日程を電話で数回確認を取り、当日確実に連絡が取れるようにする事が重要であった。

インターンシップ風景 ①



オフィス内のデスク



通産省での意見交換会

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力: 忍耐力、異文化への理解力 向上しなかった能力: 現地語(ラオス語)
理由	向上した能力: 自分の思い通りにいかない事は日常茶飯事であった。その為、自分の出来る範囲でどのように目標達成をするかを諦めず繰り返し思考することができた。 向上しなかった能力: 期間が限られていたこともあり、英語でのコミュニケーションが多くなってしまった。結局、挨拶程度しか現地語の習得ができなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

異文化の中での実務経験を通して、職場や同僚の価値観や考え方を尊重しながら、言う事を言わなければいけない時、待つべき時などを、感覚的に身に付けることが出来た。今後、異文化出身の方々と働く際に、ビジネスや交渉事を進める上で活かせると考える。

また、多角的な視点からラオス経済発展に大きく寄与する産業を考察していく中で、物流業界に興味を惹かれた。今後、ますます需要が拡大する物流業界に身を置き、経験を積んでいきたい。そして、物流を通して、日本経済活性化の一助になりたいと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは、精力的に活動に取り組んでいた。

また、インターン担当部署以外の部署での仕事、イベントなどにも積極性をもって参加していた。

インターンは意欲的に本インターンシップを有意義なものにしようとしており、参加した会議、セミナーなどでは自ら他の参加者との交流を図るなど、活発的であった。

インターンシップ風景 ②



受入機関での定期ミーティング



現地企業研修

マレーシア

インターンシップ報告書

(KB1088BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	ペナン
受入機関	Invest-in-Penang Berhad (invest Penang)		
受入機関概要 (事業内容等)	マレーシア ペナン州政府直轄の投資誘致機関		
派遣期間	2015年11月2日 ~ 2016年1月30日		
所属先	NTN (株)		
所属部署	東日本支社	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・各種イベントの開催/参加(ワークショップ、ラウンドテーブル等) ・ペナンへの投資を検討する日本企業とのミーティングへの参加 ・マレーシアの産業動向についてのレポート作成
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①異文化コミュニケーション能力および英語能力の向上 ②マレーシアやアジアの産業動向の理解 ③受入機関の役割の理解
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①ペナンでの生活を通じて、英語能力については、向上したと感じている。異文化コミュニケーション能力については、向上させる事ができなかった。 ②マレーシア・アジアの一部産業動向については、理解を深める事ができた。 ③個々の役割は概ね理解できたが、投資誘致の一連の流れ、受入機関の活動の全体像を把握する事はできなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・英語能力不足により、円滑な意思疎通が図れなかった事
対処方法	・会話で使いそうな文章を予め英語で準備しておく、イラストを使い説明する等を行いながら、円滑な意思疎通を図れるように努めた。

インターンシップ風景 ①



受入機関受付



ペナンの工業団地

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した】①マレーシア・アジアの産業/経済動向の知識 ②英語 【向上しなかった】③異文化コミュニケーション能力
理由	①受入機関の業務は、マレーシア・アジアの産業および経済と深い関わりがあり、それらの情報を踏まえながら、各種のレポートを作成する必要があったため。 ②職場、日常生活にて、常に英語を使用していたため。 ③インターンシップを通じて、文化の違いに対処しなければいけない状況がなかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・マレーシアやアジアの産業経済動向の知識について、海外進出している客先の需要動向の把握、予想等に活かせると考えている。

・今まで時間が掛かってしまっていた自社海外拠点とのメール連絡について、今回向上した英語能力が、時間短縮に活かせると考えている。

・レポート作成を通じて、今まで興味を持っていなかった分野への興味がわき、自分の知的好奇心の幅を広げる事ができたと考えている。今後も知識習得を継続する事で、様々な物事への考えの幅を広げていきたいと考えている。

5. 受入機関のコメント

・本インターンシッププログラムは、日本とペナン間のビジネス、産業、政府事情の情報、考えを交換、習得する事において、有意義である。

・インターンは、ペナン州政府による産業育成計画、イニシアティブを学習する事に対して熱心であった。

・この知識が、新たな海外投資先の調査および検討する際に、情報共有される事を期待する。

・インターンは、マレーシア、タイ、日本の自動車産業の論評、比較する際に、良い情報収集、分析のスキルを見せてくれた。

・また、インターンはインターンシップ期間中に良いパフォーマンスを見せ、受入機関のスタッフと良好な関係を築いていた。

インターンシップ風景 ②



受入機関主催のCEOセミナー



クリスマスパーティー

インターンシップ報告書

(KB1017BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	Xspec Technology Sdn Bhd		
受入機関概要 (事業内容等)	外国製品のマレーシア・インドネシア・シンガポールでの販売。トレーディングカンパニー		
派遣期間	2015年9月2日 ~ 2016年2月12日		
所属先	青山学院大学		
所属部署	経営学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関取り扱い製品のマーケティング、日本語の製品説明書や動画の英語への翻訳など
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	マレーシア及び東南アジアでの商習慣や文化の理解。外国での仕事や生活の体験、適応力の向上、英語力の向上など。
達成状況	日本人のいない現地企業で働き、現地の方と共に様々な行事に参加することで、マレーシアの文化や習慣を理解することができた。生活のほとんどを英語で過ごすため、英語を学ぶことはできたが、現地語や中国語に関しては習得する機会がなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事が多くなく、手持ち無沙汰な状態になった ・一般常識の違いによる意識や意見の相違
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・自ら新しく仕事を要求する積極性。また、担当者が受入機関の業務以外の活動も自由に認めてくれたので、必要性を感じたことの習得に努めた ・マレーシアの文化や一般常識の理解と、理解できないこともある程度許容する心がけを持つこと

インターンシップ風景 ①



オフィス内のインターン用デスク



病院を訪問し製品説明

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点: 英語、異文化適応力、人種による習慣や性質の違いの把握 向上しなかった点: 現地語(マレー語)
理由	マレーシアにおいては、仕事上で会う人は全員英語が堪能なため、自身の英語力は向上したが、マレー語は使う機会がなかったため、上達しなかった。また、東南アジア特有ののんびりした性質の人が多く、日本とは違ったペースの社会に身を置き現地のペースに適應する力や、他民族国家ならではの宗教や人種の違いなども感じる事ができた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

外国で生活や仕事をするということには、特段の苦勞もなく適應できることがわかったので、今後就職活動などで企業を選択する際に、海外進出にどれだけ力を入れているか、ということに注目し、自ら進んで外国へ出るチャンスを探る意欲がわいた。同時に、外国でビジネスを展開する難しさも実感したので、安易な海外展開でないかどうかということをしっかり見極めるべき、という心構えも備わった。

また、マレーシアには、大きくわけてマレー、中華、インドと3つの人種が共存しているため、異なる人種や宗教などの文化や習慣の違いを知ることができ、今後大きな糧になると感じた。

5. 受入機関のコメント

インターンは半年間のインターン中、様々な仕事に対して理解をし、よくやっていた。
勤勉で規律正しく、新しいことにチャレンジしていくことをいとわない精神を持ち合わせていた。

インターンシップ風景 ②



エキシビションにて商品の説明中



主に取り扱っていた商品(無針注射器)

インターンシップ報告書

(KB1021BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	Xspec Technology Sdn Bhd		
受入機関概要 (事業内容等)	貿易商社(セキュリティー商品、医療器具、石油ガス関連機器等を、主にマレーシアやインドネシアで販売)		
派遣期間	2015年9月2日 ~ 2016年2月12日		
所属先	滋賀大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・現地企業へ担当商品の営業(メール、電話、自署名入り企画書の作成、商談の主催など) ・新商品販売の立ち上げに関わる業務(独占販売権取得やサンプル輸入手続きなど) ・新規ビジネスプランの提案(計5つ) ・展示会での商品販売活動(商品の説明やデモンストレーションを実施)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 売り上げ200万円を達成する。 2. 受入機関の担当者(CEO)に新規ビジネスプランの提案を5回行う。 3. 新商品販売の立ち上げに関わる業務や販売を、自らが中心となって進める。 4. 現地の他企業と協力し、商品の販売網を拡大する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 達成率100% (担当商品の売上:約60万円、展示会での売上:約150万円) 2. 達成率100% 中でも医療機関向け酸素カプセルのプランは、今後発売を検討してもらえることになった。 3. 達成率100% 新商品の非常用圧縮毛布の販売立ち上げを担当。交渉を重ね、マレーシア内での独占販売権の取得に成功した。 4. 達成率0% 受入機関の担当者が経営する別の企業の社員と商品販売を協力することはできたが、外部企業を巻き込むまでには至らなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客から担当商品の問い合わせを、約3か月間全くもらえなかったこと。 2. 仕事の期限や時間を守ってもらうことに苦労したこと。 3. 受入機関の担当者が多忙なため、新規ビジネスプランの提案をなかなか聞いてもらえなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商品を販売する業界の絞り込み、商品コンセプトの変更など工夫を凝らした。また商品に興味を持ってくれた顧客に対して商談を主催し、顧客との友好関係や信頼関係を構築できるよう努力した。 2. チャットアプリを使い、仕事の進捗をこまめに確認するようにした。顧客とのアポに関しては、電話の最後にアポの時間を二度確認し、前日にリマインドのメールを送るようにした。 3. 担当者の空き時間に柔軟に対応するため、企画書と所要時間が異なる数種類のプレゼンを用意した。

インターンシップ風景 ①



顧客にデモンストレーションを行った時の写真



顧客に商品説明を行った時の写真

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①共にビジネスを進めていく仲間と信頼関係や協力関係を構築する力 ②不撓不屈の精神力 ③壁にぶつかった時に工夫し、乗り越える力 ④粘り強い交渉力
理由	担当商品が全く売れなかった時、担当者のデスクに何度も足を運び、解決策を徹底的に議論した。そして商品コンセプトの変更や顧客の絞り込みなどを工夫し、計1000件を超えるメールの送信や電話営業を毎日行った。最終的に、顧客との商談を主催した際に、担当者から「You can do by yourself. I trust you.」と声をかけてもらえるまでになった。 これらの経験を通じて上記の能力、特にビジネスを共に進める仲間との協力関係や信頼関係を構築する力が身についたと感じている。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

世界でビジネスを発展させていく上で、協働する仲間との信頼関係の大切さを特に実感した。担当商品の売り上げ60万円を達成できたことも、チームワークを発揮して、展示会で150万円の売り上げを達成できたことも、日頃から受入機関の担当者や同僚と本音で議論をし、お互いの考え方や価値観、強みや弱みを理解していたからだと感じている。

この経験を通じて、将来は人と人をつなぎ、社会に新たな価値を生み出す仕事に携わりたいと考えている。特に、世界中のビジネスパーソンと協力して、日本の世界最先端の技術を世界に輸出する、その取りまとめ役として活躍していきたい。そしてこの仕事を通じて、世界経済の更なる発展や格差問題の解決、持続可能な社会の構築に貢献していきたい。また、日本の国際社会でのプレゼンスの向上、他国とのビジネスや文化面での友好関係の構築にも役に立ちたい。

5. 受入機関のコメント

このインターンシッププログラムに非常に満足している。インターンは普段から積極的に商品営業を行い、多くの企業から商談を獲得し、売り上げに貢献してくれた。また困難に直面した時には私のデスクに何度も来てくれ、議論を数多く交わすことが出来た。彼との議論を通じて私自身も日本の商習慣についての知識を深めることができ、とても有意義だったと感じている。結果的に、インターンは全てのプロジェクトを期限までに完了させることができ、会社に非常に貢献してくれた。

インターンシップ風景 ②



悲願の売り上げを達成したドイツ製のアルミニウムボックス



受入機関の方々との一枚

インターンシップ報告書

(KB1022BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	Xspec Technology Sdn Bhd		
受入機関概要 (事業内容等)	トレーディング会社(医療・セキュリティ・石油ガス関連機器等)。従業員約10名。シンガポール、インドネシアに支社を持ち、東南アジアでの製品販売・流通を行っている。		
派遣期間	2015年9月2日 ~ 2016年2月12日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	訪問営業、電話営業、メールマーケティング、SNSマーケティング、取扱製品のパンフレット作製、エキシビション準備・参加、製品プレゼンテーション等
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①語学力の向上 ②異文化適応力の向上 ③派遣国の文化・ビジネスに関する知識の獲得
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①英語・マレー語のどちらも、業務や業務外でのコミュニケーションを通じて大きく能力が向上した。 ②多様な人種や宗教に囲まれて生活する中で、異文化を理解し、適応する能力が大きく向上した。 ③業務を通して、派遣国の様々な業界の方々と関わることができた。それにより、派遣国のビジネスに関する幅広い知識を獲得することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ①言語の壁:自身の英語力不足と現地の訛りにより、意思疎通がうまくいかない場面があった。 ②顧客からの信頼の獲得:日本から来た学生のインターンシップという肩書から、顧客に最初から相手にしてもらえない場面があった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①業務を通じて現地の人と会話を続けることで、自身の英語力を高め、かつ現地の訛りに適応した。 ②肩書は変えられないため、自身が担当している分野の専門知識を身に着けたうえで、どんな相手でも、堂々とした立ち振る舞いや話し方を維持することで対処した。

インターンシップ風景 ①



エキシビションにて



オフィスでの誕生祝い

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①英語 ②現地語 ③異文化適応能力 ④派遣国の文化・ビジネスに関する知識
理由	①営業活動、製品パンフレットの作成などの業務を、全て英語で行ったことにより向上した。 ②業務外で積極的に現地の学生達とアポイントを取り、交流したことで向上した。 ③人種や宗教の違う現地の方と、日々コミュニケーションを取ったことにより向上した。 ④営業活動のための調査や、業務を通じて出会った方とのコミュニケーションにより向上した。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回の経験を通して、海外でビジネスをする際に必要な「語学力」や「異文化適応力」といった基礎的な能力を向上させることができた。これらの能力は、将来海外でビジネスをする際にそのまま活かすことができる。また、現地での生活を通して、マレーシアという国が持つポテンシャルを実感した。派遣前にマレーシアを含む東南アジアの国々を周った際に、マレーシアは他の東南アジアの国々と比べて、発展の余地が少ない国というイメージを抱いていた。事実、マレーシアの成長率は近年低下しており、中進国の罫にはまっているとの意見もある。しかし、資源の豊富さや人種の多様性、共通言語として英語を使用している点などは、他国にはないマレーシア独特の強みであり、その点でマレーシアは高いポテンシャルを持っていると感じた。今回の経験を通して、今後もマレーシアのような高いポテンシャルを持った国々の発展に、ビジネスを通して貢献していきたい。

5. 受入機関のコメント

このインターンには非常に満足している。彼は非常によく働き、自立心があり、コミュニケーション能力もあり、常に予定通りにプロジェクトを遂行してくれた。業務のプロセスで改善点を見つけた際には、積極的に提案してくれた。また、日本の文化・商習慣などの情報を、スタッフに多く提供してくれた。

インターンシップ風景 ②



普段の作業風景



取引先の方々との会食

インターンシップ報告書

(TA1001BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	ジョホールバル
受入機関	Capital Brain Advisory Sdn. Bhd.		
受入機関概要 (事業内容等)	不動産投資		
派遣期間	2015年9月7日 ~ 2016年2月20日		
所属先	(株)リーファ		
所属部署	海外事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<p>現地の商習慣の理解 今後の事業に繋がる現地コネクションの構築 受入機関の強み x 自社の強み = 新事業創出</p>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<p>現地の商習慣を理解し、投資環境の調査。 投資という答えの無い問題に対しての最良の判断の習得。 現地の関係業者に直接現状を聞き、日本との歪を発見する。</p>
達成状況	<p>達成。現地の不動産投資現状を業者、権威の話から総合的に判断し商習慣と現状を理解した。 投資に関しては、結論として答えはないということを理解した。将来の結果を100%の確度で的中させる事は不可能に近く、常にリスクと隣り合わせだが、その中で自分なりの理論を考え、その仮定を説明し、相手に納得して頂く様々な情報を集めることが大切であることがわかった。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>①自分から行動しないと何も得られないため、自力でどこまでできるかも試したかった。 ②畑違いの為、基本を一通り覚えることから始める必要があった。</p>
対処方法	<p>①案件の問題を発見し、その解決策を考え、現地の人に相談し、意見を伺い、解決へ向けた。 ②不動産に限らず、投資に関わるものは毎日確認し、業界の仕組み、種類、感覚や、どういう人が関わっているのかを理解することに注力した。</p>

インターンシップ風景 ①



InvestmentSmart™ 2015にて



Ho Chin Soon Research 会長と

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	⇒問題解決へ向け行動力の向上。 ⇒情報の入手方法・経路が向上。 ⇒投資業界に関する基礎知識が向上。
理由	業界にしばらく身を置くと、徐々にどういう人間と付き合うべきかが自然とわかってくる。 その中で様々な情報を得ると解決に繋がると実感。 ⇒現地人の親友の存在も重要。仕事付き合いの者とも違う信頼感有り。 ⇒自身の場合は行動力が国内／国際を問わず絶対必要条件。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

当インターンシップ事業で、今後の海外事業展開に役立つ多様なヒントを習得した。
既存事業の考え方をさらに複雑にし、ニッチ事業に変革させていくことが自身の今後の事業である。
投資・資産運用は、金融の仕組みを理解することで、様々な問題解決、考え方に役立つ。
海外事業展開をしていく上で、不動産業界の基本を理解した。
日本を代表し、世界各地で展開可能な事業、今までに無い新規のビジネスモデルを構築し、時流に合った内容を提供し続けられるように、新しい発見や学び、違う目線で各業界を監視する事が重要。
人との繋がりの構築、情報共有に注力していく事の重要性を理解した。

5. 受入機関のコメント

日本では組織が行動する主体であるのに対し、現地では個人が行動の主体になるため、それを早期にインプットすることで、行動するには何をきっかけに範囲を広げて、必要とする情報や現地のコンタクトに到達できるかを理解して行動していた。
今後のキャリア形成で、マレーシアでの体験・個人で成し遂げた達成を十分に生かし、具体的な果実を得ることを期待する。
不動産関連ということで決して慣れた分野ではなかったかもしれないが、不慣れた分野においても基本の組み立て方を習得したと思う。これをどこの地域においても、未経験な分野において挑戦する土台として活かして頂きたい。

インターンシップ風景 ②



JETRO KL MYインターン報告会



親友の結婚式

ミャンマー連邦共和国

インターンシップ報告書

(KB1065BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	約3万の加盟企業を有するミャンマー商工会議所連盟。ミャンマービジネス全般に渡り、国内外の企業のサポート		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2015年12月26日		
所属先	AGCセラミックス(株)		
所属部署	セメント事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ■市場調査、人脈構築、異文化理解を通して、所属先のミャンマー進出のきっかけを作る。 ■個人として新興国でのビジネススキルを向上させる。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・市場調査:3C分析が書け、需給予測等ができるレベル。また中期の予測も行えること。 ・効率的かつ効果的に参入活動ができる人脈を持つこと。(行政、多産業へのパイプがある人) ・UMFCCIのセミナーの企画・運営に参加し、商習慣や異文化理解を深める。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・緬国メインの製造業のセメントについては、3C、需給予測がある程度可能。 ・元工業省職員の人と知り合い、所属先にとって効果的な参入活動が可能(セミナー開催等)。 ・トレーニングコースで臨時講師を務める等、受入機関の活動に深く関わることができ、異文化理解を深めることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ①現地の潜在顧客へのアポ取りと訪問実現(WEBなし、TEL英語通じない、アポ忘れられる等)。 ②自身の専門性(営業・マーケティング)と受入機関内所属部署の機能(人材開発)のアンマッチ。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①商流の下手から遡って目的の企業を手繰り寄せる。もしくは関係会社、グループ会社を通して、紹介してもらう。その為に飛び込みの営業もする。(例:セメント会社←建築会社B←建築会社A) ②とにかく業務支援とコミュニケーションを密に行い、自分の知識が活かせるような場所を探す。同時に活用した結果を見せて、何が得意かを理解してもらう。

インターンシップ風景 ①



UMFCCI トレーニングコース
講師代行中①



UMFCCI トレーニングコース
講師代行中②

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力、スキル ・人脈形成能力 ・コミュニケーション能力(語学ではなく、マネジメントや異文化適用の為の能力)
理由	・現地企業と人脈をゼロから構築し、日系の銀行と顧客を紹介し合える関係まで発展したことから、とにかく行動することの重要性と、紹介した人脈は回って自分に返ってくると気づけた為。 ・受入機関で自分の提案を通す為、存在意義を確立する為に伝達方法や話すタイミング、内容等を工夫して(現地の文化や習慣等を踏まえて)コミュニケーションを重ねた為。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

成果は、自身が構築したネットワークで所属先PRのセミナーを開催できること。
同セミナーは、現地の人脈活用して、工業分野で多岐に渡った産業から企業を呼ぶことができ、上手いけば政府関係者も呼べる可能性がある。実現させれば、ミャンマーで初めて耐火レンガについてPRセミナーを行う会社となる。
セミナー内容は、製品販売・パートナー探し両方に活用でき、所属先にとって有効な場所を提供できる。
また、今後の自身の業務への成果は、ミャンマーに限らず、今回の経験を活かして、他国でも人脈形成やコミュニケーション力を通して、未開拓の市場参入のきっかけを作ることができる。

5. 受入機関のコメント

- 臨時講師引き受け、及び無事に終了させてくれたことを感謝している。
- 出席表、出費記録等を紙→エクセル化してくれ、業務時間短縮と資料の見やすさが改善された。
- マーケティングの観点からビジネスモデル策定に協力してくれた。経験や知識、考え方等が異なっていておもしろかった。
- 受入機関の話以外でも、メンバーの両親の小売店のビジネス拡大の話を、ブレインストーミングベースで頻繁にできて、刺激になった。

インターンシップ風景 ②



ミャンマー企業訪問の様子



元工業省職員の方と商談後

インターンシップ報告書

(KB1069BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Myanmar Industries Association (MIA)		
受入機関概要 (事業内容等)	ミャンマー商工会議所の傘下にある、中小企業支援と輸出製品用の輸入原材料の非課税手続きを担うNPO		
派遣期間	2015年10月8日 ~ 2016年2月12日		
所属先	(株) イートラスト		
所属部署	ソリューション開発部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ミャンマーでの事業性調査、人脈形成と異文化理解 ・新興国にて業務を遂行していくための行動力・コミュニケーション力を養う
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.ミャンマーの商習慣・法規制・建設業界の現状の理解に努める 2.現地進出企業へのヒアリングを通して、各社の課題に対して自社が貢献できる分野を見出す 3.ミャンマーへの進出を想定した場合に協力を仰げる企業を見出す
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1.ミャンマーの公的機関に所属していたことで、現地のビジネスにおけるコミュニケーションのとり方を間近で目にし、また体験することもできた。 2.多くの企業・NGOにヒアリングをすることができ、所属先にフィードバックする内容を収集できた。 3.不動産会社、法律事務所、資材調達先、協力工事会社候補との人脈を形成できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1.受入機関のインターネットアクセス環境が脆弱 2.現地の方とのコミュニケーションのとり方(言葉、電話を中心としたコミュニケーション方法等) 3.当地の産業構造が不明瞭であったため、ヒアリング先を見つけるのに困難が生じた。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1.現地の携帯電話回線を利用したデザリングで対応 2.よく使う言葉はミャンマー語を覚える、現地の習慣を理解したらそれを尊重し、またそれに倣う。 3.長期駐在の方や、対象産業に関わっている方に相談をして、入手した内容と、視野を広く持って目にするもの・事柄を観察して気づく事柄を総合し、少しずつ紐解いていく。

インターンシップ風景 ①



受入機関事務所風景



モニタリングカメラの設置検討風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点： ・洞察力 ・行動力 ・案件形成のための立て付けを組み立てる思考力 ・コミュニケーション能力(人の話を注意深く聞く、自分のバイアスで物事を判断しすぎない)
理由	軸(会社の方針、事業分野、強み)をしっかり認識している必要はあるが、そこに拘泥せず、見聞きすることを意識的に広い視野で捕らえ、考え、次の行動に結びつけるサイクルを常に回し続けることで、個々の出会いや事象がいつの間にかプラスに働いたり、有効な情報になったり、推進力になるという実体験を何度もしたから。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・受入機関において、ミャンマーの方と4ヶ月の時間を共にしたことで、現地の考え方・習慣・文化に対する理解を深めることができた。これらをふまえて所属企業がミャンマーで事業を遂行できることはリスク・コストの回避につながる。
- ・ミャンマーでは初となる自社監視システムの設置検討が進展した事は自身の成果・貴重な経験となっただけでなく、所属企業のシステム拡販の足がかり・現地最適化ための課題抽出の契機となった。
- ・ヒアリングを通じて知り得た監視に対する需要、ミャンマーの電気・通信・それらの工事を取り巻く現状は、今後の事業展開を検討するための好材料となった。
- ・現地企業・政府関係機関・日系企業との人脈は所属企業が現地進出をする際、活用することができる。

5. 受入機関のコメント

彼女はスムーズにインターンとしての職務をこなし、日本とミャンマーのビジネス振興に尽力してくれた。MIAでのインターンシップを通じてミャンマーに対する見聞を広げ、新たな知見を得られたようだ。本インターンシッププログラムに対するHIDA、JETROの協力に謝意を示すとともに、次年度もインターンを受け入れたいと思っている。

インターンシップ風景 ②



日系企業ヒアリングの様子



灌漑省ヤンゴン支部Directorと

インターンシップ報告書

(KB2015BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Jewel Collection Manufacturing Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	宝飾品の製造、卸売、小売業		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年2月26日		
所属先	関西外国語大学		
所属部署	国際言語学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	宝飾品の各製造部門において、基本的な製造工程の理解 製造から販売までを手掛ける受入機関のジュエリー流通ルートとその仕組みの把握
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ミャンマーにおけるジュエリーの製造から販売までの工程の習得。 ・日本とミャンマーの商習慣・ライフスタイル等の相違点の把握と理解。 ・自身のグローバル人材としての能力を高める。・現地語を使いコミュニケーションを図る。
達成状況	<p>受入機関では金を溶かすところからジュエリーができるまでの一通りの仕組みを理解することができた。日系企業関係者や自らミャンマーで会社を立ち上げている人等沢山の方と出会うことができ、様々な話を聞くことができた。</p> <p>現地企業で、なおかつダウンタウンから離れたところの職場、生活環境であった為、ミャンマーローカルを肌で感じる事ができた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関では英語が使える方がほとんどおらず、コミュニケーションに苦労した。 ・派遣された当初は何でも自由にしていいいと言われ、インターンシップ計画書通りに進まず、どうしたらよいか悩んだ。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ミャンマー語から英語に通訳できる従業員の方に付き添ってもらったり、ミャンマー語の単語ブックを片手にジェスチャーで会話した。毎朝各部署に挨拶をし、ミャンマーの伝統衣装のロンジーを身につけると従業員の方から喋りかけてくれるようになった。 ・自分の学びたいことが自由に選べると考え、受入機関と相談の上、更に幅のあるインターンシップ全行程を体験することができた。

インターンシップ風景 ①



22金のチェーン作り



指輪の模型をワックスで作る様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力: 異文化適応能力、ミャンマー語、積極性 向上しなかった能力: 英語力
理由	ダウンタウンから離れたところでのミャンマー人との生活、現地企業でのコミュニケーションに戸惑ったが、見て学んでからとりあえずやってみる、伝えたいことは溜め込まず、とりあえず伝えてみる。 英語を使う機会があまりなかったこと、ミャンマーに来ているのでできるだけミャンマー語を使うように心掛けた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

将来は日本と海外を繋げられるような仕事がしたいと思っており、今回のインターンシップに参加を希望した。その中でもミャンマーはあまり知られておらず、これからの発展が期待される国だと思い、とても興味があった。3カ月という短い期間だったが、ミャンマー人の働き方や暮らしの様子を実体験を通して知ることができ、ミャンマーにいる多くの社会人からもミャンマーでのビジネスや商習慣についての話を聞くことができた。言葉が通じなくても行動での優しさを感じることができ、今後何らかの形でミャンマー発展の力になりたいと思った。

ミャンマーではまだ伝統衣装を着用し、化粧をする女性もほんのわずかで、海外からのメイクや服装を真似ているので、これからはミャンマーから発信できる、もの作りをし、日緬両国を繋げたいと希望している。

5. 受入機関のコメント

ジュエリーの製造過程をよく理解し、販売やマーケティングも小売り店から学んだ。
従業員ともいい関係を築くことができた。
ミャンマーの文化、言語を学び、伝統衣装を身に付け取り組んだ。
将来ミャンマーと日本を繋げてくれることを信じている。

インターンシップ風景 ②



ワックスの指輪の模型完成



磨いて汚れを落とす作業

インターンシップ報告書

(TA1022BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Shwe Yamone Manufacturing Company Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	水産物加工、販売		
派遣期間	2015年11月2日 ~ 2016年1月30日		
所属先	(株) 交洋		
所属部署	貿易部	性別	男性

インターンシップ内容(概略)	ミャンマー国内の日本食市場調査、商品提案 水産物加工現場、養殖場の視察を通じたミャンマー国内の現況調査
----------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1.日本の食文化浸透に向け、市場調査・情報収集および日本食の紹介・普及を行う。 2.水産物養殖場、水産加工施設を訪問しミャンマー国内の水産物漁獲状況・養殖状況を調査する。 3.異文化に直に触れることで、幅広い視野・価値観・国際感覚の習得
達成状況	1. 80件以上のレストラン・ホテルを訪問、聞き込みを行う。市場の大枠を把握。獲得した知識を活かし引き続き日本食文化浸透に努める。 2. ヤンゴン、メイク、チャオピュー地方へ出張。養殖場、加工工場を訪問し各地の漁獲状況を調査。試みるが正確なデータは得られず。 3. 価値観の差異を実感。自らの考え方を、改めて考え直すことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	言語の壁。こちらの意図することが伝わっておらず、判明したときには既に取り返しのつかないような事態になっていた。 交通状況。ヤンゴン市内、交通量が多く常に渋滞。時間が予測できないため、思うよう行動できない。
対処方法	お互いの語学力不足を認める。 スマートに伝えることを諦め、絵を描いたりジェスチャーなど視覚的に表現。決め事はメモやメールで残す。 時間通りに行動することを諦める。約束する際は時間に幅を持たせる。

インターンシップ風景 ①



ミャンマー国際港でのコンテナ搬入見学



飲食店への聞き取り調査

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	①向上した点: 事態を冷静に見る能力。トラブルに対応する能力。 ②向上しなかった点: 現地語能力
理由	①日本と比べすべてが異なっており、日本の常識が通用しないことを痛感した。劣悪な環境下でも何とか対応することができた。 ②日本語を話すミャンマー人スタッフがおり、主な活動をその者と行っていたため。もともと積極性を欠くミャンマー人にとって、他国語での会話はさらに主体性を欠く事となると感じた。今後、ミャンマーと関わり合うにあたり、現地語の習得は不可欠である。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)
<ul style="list-style-type: none"> ・消費者に最も近い末端顧客(飲食店)の声を聞くことで、より正確に市況を把握した提案を行うことができた。結果、実際に何件かの店に私達の提案を受け入れて貰え、今後の商売に向けた礎を築けたと考える。 ・水産物の養殖場訪問という体験を経て、これまで学んだ知識の裏づけ・肉付けを行えた。引き続き今回の体験を活かし商品知識拡充に努めたい。 ・3ヶ月滞在し、この国の現状を理解することが出来た。現地人の考え方、習慣、生活リズム、文化、インフラ事情など、日本では分からない事を所属先に展開し、今後のミャンマー関連事業に活かす。

5. 受入機関のコメント
<p>新しい事業を始めるきっかけを作って貰えたので、今後も継続していきたい。 ただ、滞在期間が短く、インターンの活動の結果を最後まで見届けることが出来なかった点が残念。 今回の経験を活かし、今後も本事業のフォローをはじめ、引き続きミャンマー案件に携わってほしい。</p>

インターンシップ風景 ②



エビ養殖場 視察



受入機関職員との食事会

インターンシップ報告書

(TA1012BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Royal Empire Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出入通関業務 ・両替 		
派遣期間	2015年9月29日 ~ 2015年12月26日		
所属先	(株)トップランク		
所属部署	ロジスティクス本部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・中古車輸入に関わる通関業務の理解 ・現地企業、日系企業との交流、人脈形成
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現地の文化・商習慣を理解したうえでのコミュニケーション能力の向上 ・ (株)トップランクとしての中古車市場のさらなる拡大と、中古車以外のミャンマー市場においても、今後展開する際におけるキーとなるような人脈の形成 ・ 中古車販売サービス向上のための現地ロジスティクスの把握
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 文化や言語の違う人々と交渉事や話し合いをすることがいかに難しいかを感じつつも、コミュニケーションをしっかりとることで、ある程度達成できた。 ・ 現地企業、日系企業ともに様々な方と交流、名刺の交換。自社に興味を持っていただくこともできた。 ・ 港の現状や通関、陸送の状況など実際に見て確かめることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 直前になるまで詳細な予定がわからない。 ・ 当初予定していたことが直前になって変更される。 ・ 何かをお願いすると、進捗状況を教えてくれない。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日時単位で予定をたてるのではなく、週ごとで予定を聞いたり立てるよう努めた。 ・ アポの当日まで予定の確認を何度も入念に行った。 ・ 話し合いを重ね、色々な事情や国民性の相互理解を深めたうえで可能なこと、不可能なこと、その理由をお互いに把握した。不可能な点に関しては代替え案を提案し合った。

インターンシップ風景 ①



ヤンゴン港停泊中の自動車専用船内見学、操舵室



MIP (Myanmar Industrial Port) 内
通関業務同行

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> ・積極性、順応性が向上 ・現地文化や歴史、商習慣の理解の深化 ・現地語があまり上達しなかった
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・常識が母国と異なるため、何事も自ら積極的に情報を得たり臨機応変に行動する姿勢が必要であった。 ・様々な方との交流において、教えて頂いたり、商談等の場に同席させていただいたことから学ぶことができた。 ・ビジネスシーンや込み入った話はほぼ英語であったため、ミャンマー語は砕けた場面での簡単な単語でのコミュニケーションのみに留まってしまった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・既存のミャンマー事業の拡大もしくは今後新たな事業が社内で立ち上がる際、所属機関現地スタッフ、または取引先と、現地を経験したからこそ分かる、労働の状況や文化等を踏まえたうえでのコミュニケーションが生きてくると考える。
- ・受入機関を始めとし、現地企業とも繋がりを持てたことにより、情報源や足掛かりができた。
- ・現地ロジスティクスの状況把握により、取引先との交渉時において、より明確な説明が可能となった。
- ・今後自分のキャリアを考えるうえで、やはりこういった発展途上国に関わる仕事を続けていきたいと再認識した。

5. 受入機関のコメント

- ・海外でのインターンシップは、彼女にとって国外で仕事ができるかどうかを見極めるうえでも良い機会であった。
- ・期間中とくに大きな問題もなく、異なる生活環境にも早い段階で馴染んでいた。
- ・現場の同行や視察も積極的に行き、チームともよく交流を行っていた。
- ・まだまだ知るべきことや改善すべき点はあるものの、様々な新しい出会いや知識を得ることができた、非常に有益な経験であったと思う。そして、彼女の今後のキャリアにおいて新たな見識とモチベーションをもたらしたと言えるだろう。

インターンシップ風景 ②



AWP (Asia World Port) 視察
港湾職員へのインタビュー



受入機関スタッフとの交流

インターンシップ報告書

(TA1019BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Dawn (Ah Yone Oo) Construction Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	建設業 従業員数約1,100人		
派遣期間	2015年9月29日 ~ 2015年12月29日		
所属先	(株)熊谷組		
所属部署	土木事業本部土木設計部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・作業所勤務(3現場) ・コンクリートプラント勤務 ・安全部門勤務 ・積算部門勤務 ・会議出席 ・各方面視察 ・設計部門勤務
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>1. 当社の今後のミャンマー進出の足がかりとなり、受入先での人脈を形成する。</p> <p>2. 国際的な技術者となる。</p> <p>3. 建設業でどのように女性技術者を活用しているか調査し、実態を日本で報告する。</p>
達成状況	<p>1. 達成できた。会社の役員同士の会議では知り合うことの無い、実際に現場を運営している所長や若いエンジニア、安全管理部門やコンクリートプラント等、各配属先で良いコミュニケーションを取ることができ、今後につなげることができると感じた。 2. 鋭意継続中。当国でのスタンダードを理解することができた。今後は他国についても知りたい。 3. 調査・論文執筆完了、2016年9月土木学会全国大会発表予定。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<p>インターンシップ活動について特に困難は無かったが、どうしてもお客さん扱いや歓待を受けてしまうため、実際に作業をしているエンジニア達との間に見えない心の距離が生じた。</p>
対処方法	<p>初めに用意していただいた部屋、デスクには居つかなかった。若いエンジニア達が集まっている場所で、今やっている仕事の内容を聞いたり、英語が通じない場合は現地語を教えてもらったりして親しみやすさを強調した。特に、現地語については一つ質問するとみんな詳しく教えてくれるので、コミュニケーションの入り口として良かった。また、こちらから質問をすると、実は日本語を勉強しているという若い人が相当おり、逆に質問をされることも多かった。</p>

インターンシップ風景 ①



工事現場での安全管理について意見交換



工業団地視察状況

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>■向上した</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地語 ・提案力、交渉力 	<p>■向上しなかった</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーション能力
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語を教わりながらコミュニケーションを取ったため ・やりたいことを発信していかないと何もやることは無いから 	<ul style="list-style-type: none"> ・何かを発表する機会が無かった(作らなかった)

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ヤンゴンのインフラ事情、通信事情を理解し、今後のポテンシャルを感じる事ができた。ミャンマー全体で考えると、豊富なインフラ需要があると感じたため、積極的に社内に展開したい。
- ・ミャンマーでの品質・安全管理のスタンダードを理解する事ができた。今後現地企業と協働する際に準備しておく点が明確になった。
- ・受入機関との良好な関係を築く事ができた。会社同士の関係を築く事ができた上、私個人としても多くの人と知り合うことができ、今後のビジネスパートナーとして当社のミャンマーでの展開に活かせる。
- ・ミャンマーの建設業界における女性の活用についての知見が得られた。今後日本でも女性技術者が増えていくであろう将来に向けて、活用方法についてのヒントが得られた。

5. 受入機関のコメント

インターンは配属された部門に対して深い興味を持っていた。彼女は学習するのが速く、喜んで学んだため、それぞれの部門で知識や経験を得ることができただろう。

我々は彼女が、当初想像していたよりも多くの経験を我々から得られたことを望んでいるし、彼女が我々から何を得られたかフィードバックを得たいと願っている。

インターンシップ風景 ②



コンクリートの品質について議論中



杭の品質管理状況

インターンシップ報告書

(TA2002BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Forval Myanmar Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業のミャンマー進出支援、人材採用支援 人材研修コンサルティング、IT構築サービス		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年2月8日		
所属先	(株) アイ・ビー・エス		
所属部署	日常業務管理部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来ミャンマーに進出した際に起こりうる様々な問題を解決できる力をつける。 ■ 関係各所とのリレーションの構築、及びそのスキルを身に付ける。 ■ 日本人、ミャンマー人双方の人材育成スキル、ノウハウを習得する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関係各所を訪問し営業・商談を通して人脈を広げる。 ・ 人材育成プログラムに参加・体験する事により、人材育成のスキル・ノウハウを身に付ける。 ・ ミャンマーに進出した際に起こりうる様々な問題を解決するために、インターンシップを通じてミャンマーの商習慣等を学び理解する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材育成プログラムに積極的に参加したり、ボランティアで子供たちに日本語を教えたりしたこと、人材育成のスキル・ノウハウを強化出来た。 ・ ローカル人材教育に参加し、受入機関やその他紹介先などで、ミャンマー人と積極的にコミュニケーションを取ったことでミャンマー人のメンタリティー、習慣への理解が深まった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ① 自身の体調不良(急性胃腸炎で病院に搬送) ② 日系企業へのアポ取りの難航
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 原因が特定出来ないがおそらく食あたり。屋台やローカル食堂の利用は避けていたが、疾病後はさらにコップや食器の消毒(アルコール配合ウェットティッシュの使用)、ドリンクから氷を抜くなどして対応した。 ② 年末年始に向け日本人駐在員が帰国。テレアポが繋がらないためメール送信で対応。

インターンシップ風景 ①



フォーバル社の朝礼でスピーチ



ビジネス英語研修風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点 ・語学力(ミャンマー語、英語) ・異文化適応能力 ・人脈構築能力 向上しなかった点 ・特になし
理由	・ミャンマー人との交流を積極的に行なった為。英語研修に参加しヒアリング力が向上した。 ・日系企業訪問や会合参加の際に日本人駐在員からミャンマーにおける苦労話を多く聞く事が出来た為。 ・相手の困り事などを聞き出し、提案する力が伸びた。聞く力が大幅にアップしたと実感した。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

自身が駐在員としてミャンマーに進出した際に想定される「ヒト・モノ・コト」全てで起こりうる様々な問題の把握と解決のヒントを多く得ることが出来た。

また、所属先の取り組み、サービス内容に、多くの企業に賛同していただき、良好なパートナー関係を築ききっかけを作ることが出来たのは、大変良かったと思う。

所属先も進出企業の日本法人とパートナー関係を築ければ日本国内でのビジネスチャンスも広がると思う。

5. 受入機関のコメント

インターンは、何事にも積極的にチャレンジし、種々の課題に対しても臆せず取り組んだ。また、その姿勢は真摯であり、かつ謙虚であることから、弊社社内のスタッフからも大変親しまれ、特にミャンマー語で会話することに尽力したことも親近感を呼ぶ理由になっていると思われた。

弊社事業への寄与という意味では、訪問・面談会社も100社近くにのぼり、オーダー獲得もトレーニング・採用合計で10件の成果が上がり、受入機関の長として、大変感謝している。

最後に、今回のインターンシップを通して、当初目的がほぼ達成され、今後のミャンマー進出にもつながれば、協力者冥利に尽きると申し上げたい。

インターンシップ風景 ②



養育施設にて日本語教育ボランティア



展示会で商談後

フィリピン共和国

インターンシップ報告書

(KB1083BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Board of Investment (BOI)		
受入機関概要 (事業内容等)	貿易産業省に属する政府機関で、フィリピンへの投資を誘致する機関。投資に対する優遇などを与え投資家に対する様々なサポートをしている。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月29日		
所属先	太陽有限責任監査法人		
所属部署	東日本監査部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	インターナショナルのアジア部門に配属され、フィリピンにて事業を行いたい企業に対してのサポート業務を行った。内容は投資家に対するプレゼンのアシスト及び使用する資料の作成、ビジネスマッチングの準備及びエスコート、各種質問対応等。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>①今後主要なビジネス市場になるであろう東南アジアの経済の理解、現地でビジネスを行う上での成功の秘訣の模索。</p> <p>②幅広く人と知り合うことによる人脈形成、多様な価値観の享受、現地適応能力の育成。</p>
達成状況	<p>①受入機関の業務を行うことにより、フィリピンの成長性や問題点、解決策について思案を巡らせ学ぶことができた。また、学んだ法的規制や優遇は今後のビジネス展開に貢献できると考えられる。</p> <p>②フィリピン人だけでなく予想以上に現地日本人についても多くの人脈が持てた。彼らの話はとても有意義で刺激を受けた。また現地に適応することで、日本の常識で測れない柔軟性が身に着いた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<p>前半はコミュニケーションの齟齬もあったが、アサインもコンスタントに割り振られ、分からないことはいつでも質問して解決できる風土であったため業務は特には困らなかった。</p> <p>しかし後半はフィリピンについての理解も進み、当初プランにはなかったやってみたくも出来てきたが、受入機関は業務が忙しく就業中には実行できなかった。</p>
対処方法	<p>前半は言語能力不足による意思疎通の問題だと考えたため、毎日その日の自身の進捗の報告作業を行い、伝わるまで相互の認識を共通させ、都度問題を解決し齟齬を無くしていった。</p> <p>後半は業務外の時間を使って企業訪問をしたり、知り合いに人を紹介してもらって会って話を聞いたりした。人脈が人脈を呼び、最終的にはほぼ毎日人と会って学ぶことができた。</p>

インターンシップ風景 ①



同僚と協力してプレゼン資料の作成



JETRO主催のビジネスマッチングの様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	必要になると思われる向上した能力は、良い意味での「しつこさ」だと考えられる。 これらは①言語力(異文化適応能力)②保守力③実行力の中に見て取れる。
理由	①コミュニケーションについて、不明点は何度も聞き直して確認することによって、お互いの協力を得て共通のゴールにたどり着き、成果物を作成することが必要であった。 ②流動的に業務が進むことが多々あり、不測の事態を避けるために都度確認が必要であった。 ③一旦試みて不可能だったことも、違う人や違う方法でアプローチしたりすると、出来るようになることがあった。諦めずに頭を使い行動することが必要であった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

日本の常識は海外の非常識。驚きと困難と感動で、今回の経験は自身にとって非常に貴重なものになった。今後は日本国内においても国際競争力が求められる時代となり、多くの顧客が海外展開を視野に入れていることが考えられる。その点で東南アジアのビジネスを現地で学んだ事、日本の基準以外でも物事を捉えられることは、会計士として日本で多様な企業に携わり業務を行う上で、経験に基づく知識でアドバイスができると考える。また、国際的な視野が持てることは、今後の自身の業務に関して選ぶ際の選択肢を増やしてくれる事と思う。

所属先の海外展開促進に関しては、既に所属法人はフィリピンを含む世界中にメンバーファームがある。しかし日本人出向者の創出する効果にも重要性が感じられるため、今後の海外展開については、各メンバーファームに対して規模や成長性、創出利益に見合う人的資源の最適配分が求められると思う。

5. 受入機関のコメント

このMETIインターンシッププログラムは、日本人投資家に対して、私たちのサービスを向上させるよい機会を提供した。私たちのサービスは、インバウンドミッションのためのフィリピンの概況説明を指揮すること、そしてフィリピンではどんなビジネスをしているか、パンフレットの情報を提供する事を含んでいる。

今年、私たちのMETIインターンはGrant Thorntonから来ており、インターンはあらゆるタスクに素晴らしい熱意と努力をもって取り組んだ。インターンは私達の主要な事業であるインバウンドミッションにおいて、事業実施の準備から事業でのアシスト、その後の外部コンタクトの報告書の作成に至るまで実施し、また、インターンは私たちに寄せられる投資家の質問に回答するための調査をしたり、投資家に向けたフィリピンの投資についてのプレゼンテーションのための資料の情報を最新版にしたりした。インターンの働きはとても私たちの助けになった。

インターンシップ風景 ②



フィリピンと日本を医療でつなぐ
メディカルセミナー



恒例行事のスポーツフェスティバル

インターンシップ報告書

(KB1015BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Philippine Chamber of Commerce and Industry(PCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	フィリピン最大のビジネスコミュニティであり、ビジネスパートナーの紹介を国外・国内の企業に行っている		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2015年10月31日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	総合政策学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関主催、年間最大イベントであるフィリピンビジネスカンファレンスの準備・当日の補佐、カンファレンス参加、日本や輸出に関連する諸機関訪問・現地企業ニーズのヒアリング、2週間現地青果物輸出商社(Hi-Las)でオンサイトトレーニング
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	フィリピンでのビジネス文化を学び、日本企業がフィリピンに進出する際の架け橋となれるよう、ビジネスに限らず、多岐に渡るフィリピンの文化を吸収する。そして、商工会議所を通じて現地の様々な人とお会いし、ネットワークを広げる。
達成状況	フィリピン商工会議所というインターンシップの目標達成に最も適した機関に派遣され、想像していたよりも多くの人に会い、人脈を広げ、フィリピンのビジネス環境・文化について生身の経験と知識をつけることができた。まさに今発展しているフィリピンのビジネス現場の勢いを肌で感じ、掛け替えのない貴重な経験になったと同時に、今後はこの経験を活かし、さらに自己成長に努めたいと感じるモチベーションともなった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①交通状況の悪さ ②職場の方々との人間関係の構築 ③突然ハプニングが起こる・連絡が遅い
対処方法	①早く家を出る。Uber Taxiを利用する。フィリピン派遣の方々には、受入機関の徒歩圏内に住むことを強く勧める。 ②真剣に話し合う時間を作る。相手の話を聞き、自分の思いや意見も伝える。 ③現場把握の努力、現場に身を任せハプニングも楽しむ姿勢を持つ。

インターンシップ風景 ①



Regional Government Award審査会議の補佐



Philippine Economic Zone AuthorityのLilia De Lima長官との面談

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①ビジネス現場での会話力(どのような話題で話が弾むのか) ②フィリピンにおける経済関係諸機関の役割の理解 ③様々な場面に対応する適応能力と積極性
理由	①日系企業と商工会議所の会議に参加させていただき、現場の生の会話を聞き、学ぶことが多くあった。 ②Department of Trade and Industry, Philippine Economic Zone Authority, Board of Investment, Asian Development Bank, フィリピン日本商工会議所等のフィリピンの経済関連の諸機関を訪問し、各機関の役割や特徴、諸機関との連携方法を学べた。 ③さまざまなハプニングが起り、動じない心構えと自分から行動を取る積極性が身についた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

本経験により自分の過去や現在の関心所在を見直し、夢をより具体化することができた。非常に貴重であり、一生忘れない経験となった。まず、日系企業は日本の魅力を海外に発信する主アクターであることを実感し、日系企業の海外進出を補佐する業務に携わりたいと強く思った。また、言語や文化が異なる環境で仕事をする難しさややりがい、魅力を強く感じ、将来は海外出向ができる機関に所属したいとも強く思った。その上で今回の経験をバネとし、経験から得ることのできた能力の向上を目指す。具体的には、出会った人々（現地・インターン同士）との関係を継続する、ビジネス場面での会話能力の向上、第三言語の習得、東南アジア経済状況に関する知識増加である。本プログラムを通じ、現地での家探しに始まり、インターンシップ先での諸問題対応、フィリピン文化への適応、VISA延長や身の安全確保方法に至るまで多くの経験をさせていただき、「海外で働く」ことに精一杯取り組めたことは、自分の大きな自信と今後のさらなる向上心に繋がった。

5. 受入機関のコメント

インターンは、PCCIにおける会議のみでなく、地方のディポログ地域で行われたミンダナオビジネス会議、また、ビジネスや政府部門の有力なリーダーが多数参加した第41回フィリピンビジネスカンファレンスの準備および当日のカンファレンス、Board of Investments主催の投資に関する説明会にも参加した。フィリピン日本人商工会議所と面談をし、フィリピンでビジネスを行う日本企業の現状を学び、質問をする機会もあった。中小企業のためのP&Gに関するリーダーシップサミットへの参加も果たした。これらの貴重な経験をインターンの今後の学生生活、職業の選択に最大限に活かしてほしい。

インターンシップ風景 ②



Regional Development Departmentのみなさんと



フィリピン副大統領であり次期大統領候補でもあるJejomar Binay氏

インターンシップ報告書

(KB1045BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	タギッグ
受入機関	Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	フィリピン最大のビジネスコミュニティであり、ビジネスパートナーの紹介、貿易、産業に関する情報ニーズにおける会員の援助等を行っている		
派遣期間	2015年10月14日 ~ 2016年2月14日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	配属先のK to 12 Projectでは、K to 12に参加する学生や受入機関取材した。/PBC等のカンファレンスに参加した。/地方の商工会議所を訪問することで、地方のビジネス環境についても学んだ。/オンサイトトレーニングで製造業とグローバルマーケティングについて学んだ。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	フィリピンの製造業の市場を調査する。/フィリピンのビジネス文化について理解する。/ASEAN域内でのビジネスの方法を理解する。/起業家との出会いを通じて、自らのASEANでの起業の可能性について検討する。
達成状況	ほぼ達成できたと考えている。フィリピン各地の様々な業種の企業で見学やオンサイトトレーニングができたことで、フィリピン人の働き方やマネージメントの仕方について学ぶことができた。また、プライベートでも起業家たちとつながりを持つことができた。しかし、ASEANという視点でビジネスを見る機会がなく、ASEAN全体で各国のビジネスがどのように関係しているのかについては学べなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①配属部署が受入機関から独立した存在だったため、受入機関と配属先部署との間で、どちらの業務を優先するかで板挟みになった。②メールの返信がない。(社外)③コンドミニアムのオーナーが光熱費を滞納して色々使えなくなった。
対処方法	①配属部署や受入機関担当者話し合いの機会を持ち、インターンシップ計画についても何度も話し合ってきたが、最終的には解決できず、受入機関のメインオフィスにいる方がインターンシップ計画を達成できると判断し、自分で配属先オフィスから移動した。②メールを読んでくださいと電話する。(フィリピン人も普段からやっている。)③受入機関の人に間に入ってもらって解決する。コンドミニアムのオーナーや仲介業者は当たり外れがあるので、自分で探すのは危険かもしれない。

インターンシップ風景 ①



オフィスでの様子



金属加工を学ぶ高校生たちの授業を取材

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した:①交渉力 ②マーケティングスキル 向上しなかった:③コンサルティングスキル
理由	①様々なトラブルを解決したり、オンサイトトレーニングや会社見学を依頼したり、ローカルマーケットで買い物する中で、自然とフィリピンスタイルの交渉力を身につけた。 ②オンサイトトレーニング先で、実践的に学ぶことができた。 ③コンサルティング会社でのオンサイトトレーニングを希望していたが、受け入れ先が見つからなかったから。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

フィリピンの様々な企業で働いたことや多くの日本人駐在員の方々にお話を伺えたこと、インターンシップを通じて交渉力が飛躍的に向上したこと、様々なトラブルを解決してきたことで、自分が世界で働くイメージが持ちやすくなり、世界中どんな国でも働けるだろうという自信と度胸がついた。入社後からはグローバルなプロジェクトに関わる機会を積極的に作っていけると思う。また、フィリピンの若い起業家やコングロマリットの経営者らと会えたことで、彼らのバイタリティあふれる姿勢、決断力、投資への考え方等に非常に刺激を受けた。彼らと知り合えたことで、自分の10年後、20年後の目標を具体化することができた。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは素早く学び、またインターンシップの目的を達成するために学ぶことに対して真剣であった。
- ・インターンは粘り強く質問するが、同時に周りの人々に対して丁寧に接する。
- ・配属先のK to 12によると、インターンは一緒に働きやすい人物で、グループの成果に貢献する質の高い仕事をした。

インターンシップ風景 ②



オンサイトトレーニング
プラスチックを製造する会社にて



オンサイトトレーニング
品質改良米の生産販売を行う会社にて

インターンシップ報告書

(KB1068BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	タギッグ
受入機関	Philippine Chamber of Commerce and Industry(PCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	国内外ビジネス情報の提供、ビジネスパートナーの紹介等を行うフィリピンでの最大の経済団体		
派遣期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月27日		
所属先	(株)トップランク		
所属部署	海外営業部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・International Trade and Affairs Divisionの業務サポート ・中古車輸入業界の現地調査
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①現地中古車輸入業界に関するレポートを作成すること ②フィリピンでのネットワークを構築すること(名刺交換300枚) ③顧客候補5社を確保すること
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①進出に必要な基本情報について報告書にまとめ、所属先に提出した。 ②所属先でフィリピンに強いネットワークを持つ人材となった。 ③今後、取引できそうな顧客候補7社を確保した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ①現地の気候などの環境に適応できず、ストレスを感じ体調を崩すことが多かった。 ②治安に常に不安を感じた。 ③仕事を任される時は、一切説明がないまま放置されるケースが多かった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①なるべく野菜を摂るようにしたり、病院に行って薬を処方してもらった。 ②日頃、お金が少し掛っても最も安全な移動手段を選んだ。(Uber【タクシーを呼ぶアプリ】を使い、一般タクシーに乗らない等) ③仕事に関して上長に頻繁に内容確認、進捗報告をするようにした。

インターンシップ風景 ①



PCCIの所在ビル



PBCにてアキノ3世大統領と

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した】 行動力、洞察力、危機管理の能力、ビジネス上のマナー、柔軟性
理由	【行動力】たまたま通りかかったトラックディーラーにアポなしで訪問ができた等 【洞察力】危なさそうなタクシー運転手、信頼できそうなお客様を見分けることができるようになった 【危機管理】ひたたくりにあいにくい小さいボディーバッグを使う習慣等 【ビジネス上のマナー】堅苦しすぎない、スマートカジュアルの服装で出勤等 【柔軟性】いきなりの予定変更等も対応できるようになった

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

所属先は中古車を輸出している貿易会社であり、ミャンマー、スリランカ、タイ、台湾、韓国、ロシア、アメリカ等に既に進出したが、フィリピンは未開拓市場である。

今回のインターンシップを通して所属先がフィリピンに進出するための基本的な情報を収集することができ、近い将来フィリピンへの輸出が開始されると思われる。また、フィリピン進出を本格化するため、2月から所属部署内でフィリピンチームを立ち上げ、インターンシップ中に構築したネットワークを元にマーケットを広げていく予定。

5. 受入機関のコメント

インターンはInternational Trade Affairs Divisionに配属され、ビジネスマッチングや貿易フォーラム等の業務を補助してもらった。Philippine Business Conferenceでも、大統領候補の誘導係をしたり、準備から後片付けまで大活躍をしていた。

所属先のフィリピン進出をいち早く実現するため、インターンは、あらゆる関係者や政府機関に積極的に情報収集を行った。

インターンはフィリピン人と日本人のハーフであり、フィリピン人としての陽気なコミュニケーション力、そして日本人としての謙虚な心等、両国の良い部分を持っている。フィリピンと日本のビジネスを行うのに最も適した人材であり、これからもその長所を磨き続けて有力な架け橋になることを期待する。

インターンシップ風景 ②



PCCIの方とスービック港見学



PCCIの若手メンバーと一緒にクリスマスパーティー

インターンシップ報告書

(KB1018BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	若者の人材育成を目的とし活動している非営利団体。支部によって異なるが、主な事業内容としては、SNSの運営、孤児院の支援、エコツアーの実施などが挙げられる。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月29日		
所属先	中央大学		
所属部署	法学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	翻訳作業、日本語チューティング、エコツアーへの参加や文化体験を通してのブログ・VTR・ドキュメント制作、孤児院での教育プログラムの補助(コミュニケーションスキル・英語・音楽パフォーマンス)、企画会議の補助
-----------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	フィリピンでのNPOの位置付けについて学び、日本人としての役割を導き出す。 同国の文化・風習を理解し、異なる文化を背景に持つ人々との信頼関係の構築を目指す。その際に必要となる外国語におけるコミュニケーション能力も向上させる。 人材育成や社会的サポート事業に関する知識を深める。
達成状況	フィールドワークが多く、文化風習を学び理解する機会に非常に恵まれていた。休日にも共に時間を過ごすことが多く、疑問点や不安な点を常に正直に話すことのできる信頼関係を築く事ができたため、目標は達成できたといえる。また語学・コミュニケーション能力に関しても向上させることができた。しかし、現地文化を受け入れることを最優先にして、輪の中に入りすぎてしまい、滞在中には「日本人として何が出来るか」という目標が後回しになってしまった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	非営利団体であり、スタッフ全員が無給ボランティアであるため、就業時間や予定が不定期且つ急に変更になることが多々あった。また、することが何もない時期が時々あり、自主的に団体にとって有効なタスクを見つける必要があった。仲が良くなりすぎ、仕事とプライベートのメリハリをつける事が難しい(平日の就業時間にレジャーが入ってしまうなど)ことにももどかしさを感じていた。
対処方法	毎日連絡を取り合い、こまめに予定の確認を行う。自身の予定や企画したものに関しては、口先やメールだけでなく企画書を提出する。また、渡すだけではなくオフィスに置いておくなど「覚えていてもらう」努力が必要だった。実現はできなかったが、次年度から予定を書き込む共通のカレンダーをオフィスに用意するといいかもしれない。積極性、自主性が問われるが、その分希望に沿った活動をさせてくれることが多かったのは利点と言える。

インターンシップ風景 ②



フィリピン国内外で活躍するNGOのコミュニティイベントにて伝統文化のボードゲームを体験
場所: マリンドウケ島



2週間幼稚園にてアートの授業を担当。折り紙を教える様子。
希望に応じて幅広い経験をさせてもらえることもP4Yの魅力の一つだった。 場所: バギオ・幼稚園Bright Hope

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した:コミュニケーションスキル、英語力、適応・対応力、ニーズを観察する力 知識:フィリピン文化(仕事に関する姿勢等も含む)、フィリピンでのNPOの位置付け、情操教育の役割 向上しなかった:社会経験スキル
理由	各国からインターンを受け入れている団体であったため、就業時間のみならず日常的に英語を使う環境であった。加えて公のイベントやパーティーに出席する機会が多く、人と話す力も伸ばすことができた。その際でも述べたように、活動場所移動やスケジュール変更が多々あったため、その場その場での環境への対応力が求められた。また、ツアー参加の際は観光客側の立場や日本人としてのニーズ、改善点に関するドキュメントを提出するという課題を与えられる事が多く、観察力を伸ばすことができたと思う。しかし、一般的な営利企業とは違い、決まった就業時間の中でのオフィスワークがさほどなく、社会人経験をすることはできなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

P4Y 自体が他団体と多く協力している団体であったため、イベントやビジネスパーティー等へ参加し人と話す機会が多かった。そのため、団体や活動についての紹介をし相手に興味をもってもらえるようなビジネス会話やコミュニケーションスキルを向上させることができたと考えている。英語や専門知識のみならず、人との関係性やコネクションのスムーズな繋げ方など、今後活かすことのできるスキルを間近で見、実践する機会を多く得ることができた。

また様々な施設や団体への訪問から、貧困層への支援や人材育成という枠組みに関して考えると、政府運営の施設は決して良い環境とは言えない。そのため同国のNPOの役割としては政府の目の行き届かない部分のサポート(草の根活動)をすることでであるという学びがあった。日本とは異なる環境でのNPOの役割と立ち位置を理解することができた事は自身の今後の活動に大きく活かすことができる。

5. 受入機関のコメント

インターンは必要なタスクを実行するための主導力を持っている。また、非常に親切で、周りの人を巻き込む情熱的なオーラを持っている。同時にプロフェッショナルでもあり、いつも効率よくタスクをこなしてくれた。

インターンの英語でのコミュニケーションスキルは我々が受け入れてきた日本人インターンの中でも最もレベルの高いものでもあったが、理解ができなかった英単語やフレーズ等を都度確認し、理解しようとする姿勢を感心した。

フィリピン文化を含む多くの事を意欲的に学び、環境に馴染む事ができた。その上、与えられた課題に対して「No」と言わずにチャレンジする姿は、団体理念とマッチし、能力を伸ばす手助けとなった。多くを学び、P4Yに貢献したいというインターンの気持ちはこの数ヶ月で団体へ良い刺激をもたらしてくれたと言える。

インターンシップ風景 ②



日本内閣府主催の青年プログラム「SSEAYP」の式典に参加した際の様子。非常に仲が良く、週末も同僚とイベント等に参加することが多かった。
場所: マニラ湾・にっぽん丸



孤児院Boystownにて、音楽練習のサポートをする様子(鍵盤ハーモニカを紹介した)
場所: マリキナ市孤児院 Boystown

インターンシップ報告書

(KB1063BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	パシグ
受入機関	Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	青少年をターゲットにした人材育成NPO機関。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2015年12月22日		
所属先	(株) キタニ		
所属部署	営業	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	各国の青少年の輪を広げるために、自身が体験したフィリピン各地方での文化や、孤児院での教育活動をインターネットを通して情報発信をする。フィリピンの現地企業視察。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	目的:「将来の海外進出に向けて、異文化を理解できる人材となる」ために 目標:①フィリピンでの生活スタイル・人々の価値観・経済や産業を日本と比較し、理解する ②必要とされている情報と情報発信の方法を理解 ③コミュニケーション能力を向上させ、フィリピンの方々と打ち解ける
達成状況	目的:70%達成、将来の海外進出に向け、他国の情報も積極的に取りに行く姿勢と自信が身に付いた。 ・様々な地方へ赴き、多くの人々と会うことで、地方ごとの風土や生活スタイル、価値観の違い、産業の中で求められているもの、を体感して理解することができた。 ・インターネットを通じた情報発信・開示の必要性を感じ、Web制作の方法とデザインについて学んだ。 ・コミュニケーション能力は上昇した。現地語の歌も覚えた。しかし、英語力は更に向上させる必要がある。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①予定変更がよくある 派遣計画のスケジュール通りにいかない ②体調不良 ③会話力
対処方法	① - 1 都度確認。会話のタイミングを見て、自身の目標と照らし合わせたお願い・予定提案をする。 - 2 与えられた内容は、可能な限りその日に終わらせ、急な変更にも備える。 ②予防策を身につけた。具体的には、常備薬・非常食・上着等の常時携帯と、睡眠の取り方の改善。 ③常にメモ帳と辞書を携帯。企業訪問の際には専門単語の予習と、質問を考えていく。

インターンシップ風景 ①



オフィスにて歓迎会
伝統的な食事スタイル「ブードルファイト」



Stamp Farm Factory 訪問



iCube,Inc. 訪問

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	「向上した」・環境の変化や予定の急変更への柔軟な対応力 <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスチャンスを探る行動力・積極性 ・他国への興味・関心、貪欲な知識への探究心 「向上しなかった」・ビジネスの場面での会話力
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・現地体験が主な内容の受入機関だったため、移動時間の過酷さや地方の気候環境によって、始めは体調不良が重なったが、後半は経験を活かし、柔軟に対応が出来るようになった。 ・産業や経済の話を得にくいインターンシップ内容だったため、受入機関と相談をして、企業訪問の予定を組んで頂いたり、活動を通して知り合った方にアポイントを取って企業訪問をさせて頂いたりした。 ・英単語力が低く、伝わりにくい場面でも、1つでも多く情報を得られるように努めた。 ・休日もまた、知識を増やせるよう行動していた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・様々な地域での現地体験を通して、「発達している産業や人々の生活スタイルが地方によって違うことを考えに入れて、1つの国を捉える」という姿勢を得ることができた。今後、市場調査をしていくにあたって、自らが他国へ出張して現地の情報を集められる人材へ成長できたと感じる。広い視野や価値観を得られたことは、今後の資料開発に向けての発想力にも繋がる。

・企業視察の際には、現地企業が日本製の材料を求めている声を聞くことができた。このような要求を受けた際に、いかに解決していくかを考えていくことで、自社の海外展開への足がかりが出来ると感じる。

・孤児院の活動では、子供達に対して今の自分に出来る事は何かを考えて行動に移していた。日本の経済状況だけでなく、相手国も共に向上していくための方法を深く考えるようになった。これは、今後良きビジネスパートナーを得るためにも重要なことと感じる。

・自社ウェブサイトを改良し、海外向け情報発信のツールとしていく。

5. 受入機関のコメント

インターンは、各国の青少年を繋げていくために受入機関が準備しているアチーブメントサイト始動にあたって、熱心に貢献してくれた信頼できる人材。P4Yの活動導入のためのビデオ制作においても、その持ち前の才能と楽しい個性を見せてくれた。マニラボイスタウンの恵まれない子供達に対しては、思いやりのある心を持って快く活動し、裁縫の指導や折り紙の提供などをしてきた。様々な場所で活動する中で、インターンは自身の英語力が乏しいながらも、情熱と向上心を持って躊躇わずに質問をしており、言語は障害にならないことを感じさせてくれた。常に学ぶ姿勢を持ち、目の前に試練が立ちあがっても、克服するまで挑み続け、他人の扱い方の理解力に優れているインターンは、所属先の内外で価値ある優秀な人材として認められることであろう。また会える日を楽しみにしている。

インターンシップ風景 ②



マリンドウケ島にて活動している
NGO団体アグレアの皆さんと一緒に



マニラボイスタウン孤児院の活動



インターンシップ報告書

(KB2030BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	ネットワークプラットフォーム構築による次世代のリーダーとなる青少年育成を目指す非営利団体。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年2月29日		
所属先	神戸大学		
所属部署	理学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	ネットワークプラットフォームの構築、ツアリズムの推進、孤児院でのイベント開催、英語授業のカリキュラム考案、日本文化紹介、日本語授業、翻訳作業
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> ローカライズされたツアリズムの形成過程の理解と改善 非営利組織としての資金繰りのためのビジネスの手法を学ぶ 社会形成基盤としての教育の抱える問題の理解
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 現地を活性化させるとともにビジネスとしての可能性のあるツアーを模索する段階で、日本人的な感覚のアプローチをすることができた。 運営資金を得るためのビジネスプランは理解したが、実際に実行に移されるのは今年の6月以降となるため、今後どのような展開となるかが鍵となっていくと思われる。 学校や孤児院訪問にはあまり時間を割くことができなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> コアタイムというものがあってないようなものであったこと。 NPOということもあり、仕事自体の進行がとても遅いということ。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 自分なりのコアタイムというものを設定した。当日急遽フライトの予約をし、ツアーの視察に同行するといったようなこともあったが、臨機応変に対応した。 仕事をできるだけ早く終わらせ、空き時間をPortal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.における他の業務で使えるであろうスキルの習得に努めた。

インターンシップ風景 ①



バタック族訪問



ハンセン病患者を強制収容していた島を訪問

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>〈向上した能力〉 異文化理解、積極性、アサーション、受容性</p> <p>〈向上しなかった能力〉 リーダーシップスキル</p>
理由	<ul style="list-style-type: none"> - 部族単位から都会まで多くの人の話を聞き、フィリピンへの異文化理解が深まるとともに、フィリピンの抱える課題からP4Yの活動の原動力を理解した。 - 上司と積極的に意見交換をしたが、アサーティブな自己表現をもっと心掛けたい。 - 職場が小規模かつ既存のプロジェクトが進行しているので、その補助的な仕事が多かった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

ここでのツアリズムとは地域密着型の現地もWinであるためのツアリズムであり、今まで多くの国を訪れ、さまざまな場所を見てきた中で、多くのことを感じ、考えてきて、その経験をアウトプットする良い機会であったように思う。日本の地方において、どのように自分たちをPRしていくかは今の日本が抱える問題でもあり、ゼロからツアーを組み立てるその過程に携わられた経験は今後役立てられる。

また、ツアリズムを推進していく傍ら、ボランティア的な側面もあるP4Yから学ぶことは多かった。今回はそれほど関わることができなかったのは残念だが、ボランティアに関しては、他の国々でのそれとの比較対象にすることができるので、今後主体的に活動していくことがあれば役立てたい。

将来的にもしNPOで働くということを考えたとき、ここでの課題は他の多くの団体も直面していることなので、ここでの経験を生かしつつ、トリプルボトムライン型ビジネスモデルの考案を目指したい。

5. 受入機関のコメント

12月にフィリピンに来て以来、彼は先のことをよく見据えられるインターンであった。そして、熱意を持ってP4Yのために働き、仕事をこなした。彼は信頼できるインターンでもあり、また他のインターンと我々にとっての友達でもあった。さまざまな場所に行くことでフィリピンの文化について十分に理解し、さらには我々のビジョンとミッションについてのより広い思想を持つことができた。それ以上に、仕事をするとき、とてもよく学び、即座にこなした。孤児院の子どもたちであろうとなかろうと、彼らと応対するときの彼の深い同情は言うまでもない。本当に、彼は他人のために奉仕する心を持っているということを、我々は深く理解している。

インターンシップ風景 ②



ウゴ山トレッキング



竹を使った文化体験
タルラックにて

インターンシップ報告書

(KB2036BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	(1)Boystown(孤児院)の支援 (2)フィリピン国内の若者への学業、ICT等の支援		
派遣期間	2015年12月6日 ~ 2016年2月15日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	商学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	(1)Boystownへの訪問とその子供達との交流 (2)オフィスでの事務作業(ツアリズムのレポート作成や経費の計算等)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	(1)東南アジアで働くということ、仕事の進め方の理解を通して、今後自分が東南アジアで働く際に活かす(2)自身の英語コミュニケーション能力の向上を通して、今後海外で仕事をする際にコミュニケーションで困らないようにする。
達成状況	(1)P4Yのオフィサーは自分の経営する事業を持っている人が多く、また彼らのビジネスを教えていただく機会も多かった。このような機会やP4Yでの仕事を通して、少なくともフィリピンでの働き方に対する知見を深めることができたと感じている。(2)P4Yのオフィサーは英語に全く不自由がなかったため、自身の英語能力向上にとっても効果があったと感じている。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	予定が急に変わる事。
対処方法	少なくとも私の受入機関では事前に教えられたスケジュール通りに動かないということがよくあった。時には休日が勤務日になることもあった。これによって段々とストレスが溜まるようになっていった。対処法としては、仕事もプライベートも含め自分のやりたいことをしっかり伝えた。また、数日前、前日に確認を取ることを行った。

インターンシップ風景 ①



フィリピンの税制度の授業



田植えのボランティア

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したこと (1)異文化適応力 (2)余裕を持つこと (3)英語コミュニケーション能力 向上しなかったこと (4)専門知識
理由	(1)どの国に行ってもその国の習慣や文化、風習をいち早く理解しそれに適応することが、ビジネスを円滑に進める上で大切なことだと学ぶことができた。(2)外国人は日本人に比べ直接的に物事を言うこともあるが気にしない余裕も必要だと学んだ。(3)仕事以外のプライベートな誘いもたくさんあったので、英語能力は向上したと感じている。(4)一方で、当初期待していたICTなどの専門的な知識は身につけることができなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

私は4月から社会人として働くが、海外で働く際に以下の2つについてアドバンテージができたと感じている。

(1)英語が通じる国であれば動揺しなくなった。

インターンシップに参加する前は海外で働くということにためらいや不安があった。しかし、今回、長期間滞在することで英語でコミュニケーションをとることにある程度慣れることができた。この経験は、今後海外で働くことになった際に活かせると考えている。

(2)フィリピンで多くの人脈を作ることができた。

多くの人と会う機会があり、私の上司を含め彼らはとても優秀な人たちだった。今後フィリピンで働くことがあれば、生活面、精神面で彼らはとても大きな助けになってくれるだろう。

5. 受入機関のコメント

まずはおめでとうと言いたい。インターンシップの期間は短かったが、フィリピンの色々な場所に行って、色々な経験ができたと思う。サンレオナルドやヌエバイスハーなどではたくさんの子供達に会ったり、田植えをしたり、バギオでは本を幼稚園に寄付する体験をすることができた。インターンは全力でP4Yの仕事を手伝ってくれた。これからも手伝うと約束してくれた。P4Yの創設者として、私はインターンの力を最大限に評価し、またP4Yのインターンの中でも彼はそれだけの評価を得られるクオリティを持っている。

インターンシップ風景 ②



幼稚園でのボランティア



エコツアーリズムに参加

インターンシップ報告書

(KB2039BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	オルティガス、ターラック
受入機関	Portal 4 Youth (P4Y) Foundation Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	若者のインターンシップ事業の支援を行うNPO法人である。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年2月29日		
所属先	立命館アジア太平洋大学		
所属部署	国際経営学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の紹介で、マニラから車で3時間ほどのターラック州にある旅行会社で、継続的に日本人ツアー客を集客するためのマーケティングや、新しいツアーの企画・実施をした。また、フィリピン人向けに行っている既存のエコツーリズムツアーのガイド業務も行った。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	インターン先の旅行会社が、フィリピン人以外のツアー客を受け入れたことがなかったので、日本人の観光客の獲得や、長期的に効果のある広報活動のやり方を見出すこと。また農村部のフィリピン人経営の中小企業を理解し、日本との違いを知ること。
達成状況	日本人観光客に、複数回ツアーに参加してもらうことに成功した。またターラック州内にある日本人向けの語学学校と提携して、継続してターラック州内の地場産業や農園を回る社会人向けのビジネスツアーを企画、実施することができた。その過程で、マニラやターラックにある多くの中小企業や農園、コミュニティを回る機会があり、商慣習の違いや起業に対する意識の違いなどを理解することが出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	英語が上手でないため、自分の意見を瞬時に伝えることが難しかった。またフィリピンに滞在し始めたころは、相手が何を言っているか分からないことも多く、意思の疎通が大変だった。
対処方法	社内でミーティングがある場合は、事前に自分の伝えたいことを英語でメモにまとめ、それをもとに発表するようにした。また口頭で説明することが難しい場合は、パワーポイントやイラストを用いて、出来るだけ分かりやすく伝えることを心掛けた。次に、相手の言葉を聞き取れない場合は、ゆっくり話してもらったり、分かるまで何度も伝えてもらった。次第に理解が出来るようになったのでよかった。

インターンシップ風景 ①



ツアーガイドとして訪れた湖の近くに住む山岳部族の集落。ツアー客とともに火おこし体験や食事作りを行った。



左の写真と同じ集落でツアーを行った時の様子。伝統的な遊びを体験したり、魚釣りを行った。

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力は、英語や外国の人とのコミュニケーション能力 向上しなかった能力は現地語(タガログ語)
理由	ホームステイをしていたので、家族や従業員の人と英語で話す機会が多かったため、語彙力が増えて発音も以前よりよくなったと感じているから。また、海外で生活する経験が初めてだったので、始めは文化の違いに戸惑うことも多かったが、だんだんと風習に慣れ現地の人との交流もスムーズになっていったから。 一方、向上しなかった能力のタガログ語は、文法や発音が難しく理解することが出来なかったから。オルティガスに滞在していた際はタガログ語が出来なくても生活に支障はなかったが、ターラックはとても田舎で英語が出来ない人も多く、タガログ語が出来ないとコミュニケーションが取れず苦勞することも多かった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップ活動では、英語のスピーキング能力や他国の人との適切なコミュニケーション能力が向上したと考えている。以前は人前で英語で話すことが苦手で、外国の人との交流経験も少なくどうしたらいいかわからないことも多かったが、今回の経験を通してそれらが改善されたと思う。また実際に就労体験をすることで、海外で働くことに対する漠然とした不安が解消され、仕事に対する価値観が変わった。3か月の間で学んだことを生かし、今後はフィリピンをはじめとした東南アジアと日本の架け橋になれるような人材になりたい。

5. 受入機関のコメント

旅行会社を立ち上げたのが2015年で、設立して間もない会社であるため予算も限られていたが、日本人の観光客や新たな取引先の獲得を行ってくれた。また、これまで日本人をはじめとした外国人のビジネスパートナーがいなかったため、商慣習の違いに戸惑うこともあったが、インターンのおかげで衝突も問題も発生せずに助かった。今回は3か月間と短い期間であったが、自分の意見もきちんと主張もあったので、いい関係性が築けたと思う。来年度もぜひインターンを受け入れたい。

インターンシップ風景 ②



社会人向けのツアー開発のために視察した現地企業(ヤギ・水牛牧場)



社会人向けのツアー開発のために視察した現地企業(bambikeという竹でできた自転車の組み立て工場)

インターンシップ報告書

(KB1012BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マカティ
受入機関	Nomura Research Institute Singapore, Pte. Ltd., Manila Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	コンサルティング・市場調査		
派遣期間	2015年10月8日 ~ 2016年2月10日		
所属先	立命館大学		
所属部署	国際関係学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	データ収集作業、またJETRO、JICAとの共同プロジェクトに関わる補助業務。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1、基礎的なビジネススキルを身につける。2、ビジネス英語の向上、英語力をさらに磨く。3、フィリピンの文化を体験し理解を深める。4、現地の市場の傾向等を学び、ソーシャルビジネスに結び付くようなニーズを探る。
達成状況	全体的には、おおむね達成できた。1、基本的なビジネススキルは身に付いた。だが、よりプロフェッショナルに振舞うための訓練がまだ必要である。2、基本的な英語力の向上はもちろん、ビジネスの場面で使える英語力も向上した。3、現地の家庭でクリスマスと年末年始を過ごしたため、現地の文化を実際体感し理解することができた。その他にも多数のフィリピン人の友人を通して現地文化を学んだ。4、インターンシップを通して市場調査を多く経験できたので、ニーズについては以前よりも理解が深まった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1、現地のフィリピン人と接する機会が限りなく少なかった。2、他のインターン生とのチームタスクの中で他のメンバーのモチベーションの管理やチームバランスを考えること
対処方法	1、フィリピンに知り合い、頼れる人がいないため、知り合いの知り合いまでコンタクトを取り、毎週末に新しい現地人と交流し、仕事以外でも交流を増やして現地にネットワークを作った。 2、チームでゴールを共有することができてなかったこと、チームでの役割をはっきりさせなかったことからチームタスクが順調に進まなかった。よって、メンバーでゴール、役割を徹底的に見直すことから始めた。

インターンシップ風景 ①



NRIメンバーと



フェアトレードコーヒー農家訪問

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した 高度なコミュニケーション能力、柔軟性 高度な英語力、データ処理 国際情勢全般、自分の専門分野の知識
理由	多様なバックグラウンドを持った人と行うプロジェクトばかりで、それがチームタスク等になった場合、価値観等は合わなくてもアウトプットを最大化するためには上記のスキルは必須であった。特に高度な英語力を基盤とした高度なコミュニケーション能力はメンバーの個々の能力を最大限出させるカギを握っている。また国際情勢や自分の専門に関してはできるだけの情報量を持つことが必要不可欠であった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

このインターンシップの前では、自分が海外で働くということに対してぼんやりとしたイメージしかなかったが、今回のインターンシップを通して、実際海外、特に途上国で日本人として働くことのむずかしさややりがいを実感することができた。この経験は私自身のキャリアの捉え方を大きく変え、将来海外で働くということを現実的な選択肢に入れることができた。何もかもが新しいことで、困難も多く、まだまだ足りないところばかりだが、この4か月間やり通せたことが自分の自信につながり、今後も海外就職、海外転職に大きなハードルは感じていない。また、途上国と先進国双方が成長できるような関係をビジネスの側から実現したいという志はこの経験を通してかたまり、その方法の一つとしてコンサルタントという職業も視野に入れ始めた。またその方法の視野も広げることができた。

5. 受入機関のコメント

インターンが一人の学生から一人のビジネスパーソンになる成長の過程を見ることができた。最初、いろいろな問題を感じても、あまり質問しなかったが、終盤では積極的に質問する様子が見られ、すべてのプロジェクトに真面目に取り組んでいた。

改善点としては、プロフェッショナルに仕事をするという姿勢をもっと学ぶべきと考える。

インターンシップ風景 ②



オフィスメイトとの交流



プロジェクトに関わった機械

インターンシップ報告書

(KB2010BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マカティ
受入機関	Nomura Research Institute Singapore, Pte. Ltd. , Manila Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	野村総合研究所のシンガポール法人のマニラ事務局 人事およびITコンサルティング・市場調査		
派遣期間	2015年12月7日 ~ 2016年2月6日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターン シップ内容 (概略)	フィリピン市場調査
------------------------	-----------

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・英語環境下でのビジネススキルを習得する ・途上国のネットワークインフラストラクチャーの産業構造を理解する
達成 状況	<ul style="list-style-type: none"> ・英語環境下でのビジネススキルとして、電話アポイントメント取得・インタビュー等を実施した。ビジネス電話での対応に関しては、基礎的な会話は問題なく行うことができたようになった ・フィリピンにおけるネットインフラ調査をフィールドワーク・現地通信大手企業へのインタビュー等を通じて実施した

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	同機関に派遣されたインターン同士での共同業務を行う際の、コミュニケーション不足
対処 方法	受入機関の上司に報告、相談を行い最終的には、インターン同士でしっかりとコミュニケーションを取ることで解決した

インターンシップ風景 ①



オフィスが入るビル
(RCBC plaza)



インターンの成果発表プレゼン

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した • 英語での電話・文書作成能力 • PPTのスライド作成能力 • フィリピンにおける多様な業界・産業への知見
理由	受入機関の実施する研修・インターンごとにつくメンターからの助言・受入機関代表者のサポート等を通じて、上記の能力を培うことが出来た

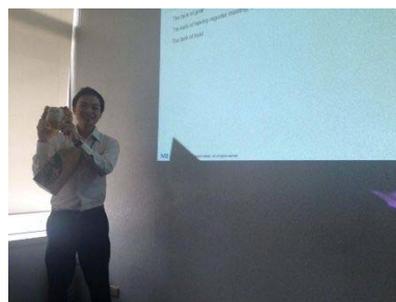
4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- フィリピンという英語をほとんど母語として扱う国でのインターンシップであったため、今後海外子会社での勤務や、インバウンド事業に携わる際に使える基礎的なビジネス英語を獲得できたと思う
- 受入機関は顧客の層が多様である点が、内定先企業と共通しており、多様な業界の顧客との関係を築く受入機関での業務は参考になった
- 受入機関に勤務する社員の方がフィリピン人・日本人問わず多様なキャリアを築いており、自分が今後キャリアを考えるうえで大変参考になった
- フィリピンにおけるブロードバンド回線・ワイヤレスインターネット回線の市場概況、プレイヤー、その戦略を学ぶことが出来た為、通信IT企業である内定先でこの知見を活かしてゆけると考える

5. 受入機関のコメント

インターンは主体的に業務に関心を持ち、参加していた。今回の滞在が少しでも何らかの学びになったようであれば幸いである。4月から社会人として大変なことが多々あると思うが、広い視野と柔軟性を持って成長されることを祈る。

インターンシップ風景 ②



フィリピンにおけるネットインフラ調査のプレゼン

インターンシップ報告書

(KB2020BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マカティ
受入機関	Nomura Research Institute Singapore, Pte. Ltd. , Manila Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	日系コンサルティング企業		
派遣期間	2015年12月7日 ~ 2016年2月21日		
所属先	九州大学		
所属部署	法学部	性別	女性

インターン シップ内容 (概略)	マーケットリサーチ補助等
------------------------	--------------

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> 語学力の向上 リサーチ分野におけるビジネススキルの取得
達成 状況	<ul style="list-style-type: none"> ミーティングや資料の読み込みを通じ向上が見られた。 フィードバックの機会が少なく、達成状況については判断し難い。どちらかという自己流で仕事を進めていたので、もう少し自分から学びにいくべきだったと思う。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> リサーチ方法やその結果について、最良のものを自分で選択することが難しかった。 英語のミーティングについていくこと、特に発言や議事録作成の場面で苦勞した。 チームの一員としてプロジェクトを動かすことが難しかった。
対処 方法	<ul style="list-style-type: none"> 自分1人で考えなければならないことと人に尋ねたほうがよいことの判断に気を付けた。 チームでの合意を取ることを意識した。

インターンシップ風景 ①



オフィス内の様子



オフィス周辺は高層ビル街

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> • オフィス系ソフトの操作 • 電話でのアポイントの取得 • ヒアリング調査
理由	業務上よく使った。自分での試行錯誤が多かったことで失敗も多かったが、よく身についたと思う。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インターンシップ中に学んだことは多くあるものの、よく印象に残っているのはインターンチームでのプロジェクトである。チームとしてまとまり協働をしようとする際に、理論を使った説得だけでなく、メンバーの感情をうまくコントロールすることの必要性を実感した。インターンシップ前まで、私は「自分が思うことを分かりやすく伝えることができれば他人を動かせる」という思いでの言動が多かったが、それがまったくうまくいかない経験をしたことが自分の姿勢を改める大きなきっかけとなった。

今回はどちらかというと、日本人との仕事が多かったものの、今後、文化や背景の違う人との仕事となると、よりお互いの感情が動かされやすくなることもあると思う。そこでも、ビジネスだからという理由で相手の感情を無理に抑えさせようとするのではなく、配慮や尊重の精神を忘れずにうまくコントロールすることを意識しアウトプットの向上につなげたいと考えている。

5. 受入機関のコメント

◆ 優れている点

- ・深く考える洞察力(表面的に終わらない点)
- ・論理的思考
- ・レポート表現力(読みやすい)
- ・リーダーシップ(チームワークで問題が起きたときの対応など)

◆ さらに伸ばすとよい点

- ・話すコミュニケーション力(良いものを持っているので、自信を持って、ゆっくりはっきり話すより分かりやすい)

インターンシップ風景 ②



オフィスメイトとクリスマスパーティー



休日にはジブニーに乗って地方にも出かけた

インターンシップ報告書

(KB1066BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Punongbayan & Araullo Grant Thornton		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容: 監査、税務、及び、それらに付随するサービス 事業所数: 4ヶ所 従業員数: 600名		
派遣期間	2015年11月21日 ~ 2016年2月28日		
所属先	税理士法人日本経営		
所属部署	海外事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・幅広い人脈の構築 → 日本では構築できない人脈の構築 ・海外でのビジネススキルの向上 → グローバル企業で勤務することでのスキルアップ ・海外進出企業の支援 → 当事業部の新たな商品開発
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①日系企業関係者、各種団体の方と月30件の名刺交換を行う ②フィリピンにおける会計、税務知識の習得⇒専門書の勉強(10冊/月)、申告書作成業務(5件/月) ③フィリピンでのビジネスの考え方や商習慣を理解する⇒ミーティング、セミナーに参加する ④フィリピンへの進出企業の支援業務を行なう⇒(インターン期間中に3社程度)
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①達成: 約150人の方(企業、各種団体他)と名刺交換 ②未達成: 専門書は2冊、申告書は0件であったが、TTRA、会社設立、各種税務案件に携わった。 ③達成: MTGやセミナーには可能な限り参加をし、ビジネススキルなどを向上させることができた。 ④未達成: 専門知識の不足が最大の要因。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	生活面では、物件の賃貸契約から毎日の食事に至るまで、180度異なる文化に直面することが多々あった。また、仕事面では、現地スタッフや役員とのコミュニケーションにおいて、言語の壁が大きく、なかなか自分の言いたいことを伝えられないことが多かった。
対処方法	所属先上司上役、ジャパンデスクの方、現地で知り合った方に報告、連絡、相談、根回し、打合せを徹底して行った。例えば、毎日の日報を会社へ送信したり、ジャパンデスクの方や現地のコミュニティで知り合った方に日頃の悩みや将来のことについて積極的に相談をするように心がけた。

インターンシップ風景 ①



受入機関スタッフ、所属先代表との会食



ジャパンデスクセミナーにて

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力等:相手との交渉力(自分の意思をはっきりと伝える力と相手の意見に屈しない粘る力)、語学力(特に英語)、基準行動全般、商品開発力、税務や会計に関する知識 向上しなかった能力等:なし
理由	毎日が課題の連続であり、真摯に取り組んだことが一番の要因であるとする。また、着任以降、当初の目標設定をジャパンデスクの方と小まめに相談しながら修正した結果、PDCAサイクルを効果的に回し、成果に繋がったことも大きな要因であるとする。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回の経験は、間違いなく人生の中での大きな「分岐点」であったといえると思う。それくらいの価値がある3ヶ月であった。今後の活かし方としては、所属先が海外でのビジネスを行っていくことができるという他社にはない付加価値の創造や商品開発、国際的なビジネスマインドを持った社員の育成、自分自身のさらなる能力開発(特にコミュニケーション能力)に活かしていくことが可能であるとする。

業界としても、依然として国内業務がその多くを占めている。ただ、その市場は明らかに縮小しており、海外というキーワードが近い将来当然のように使われることが予想される。また、自分自身の仕事における使命でもある「企業のお役立ちができる職業会計人」としても、今回の海外経験は大きな付加価値になったと実感している。これからは、一人でも多くの志の高い方と出会い、また自身の経験を伝えていきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは、受入機関で、自分の知識・経験を活かしたい、という意欲が強く、その意欲は、受入機関のスタッフにも伝わっていた。

特に受入機関のセミナーで、講師を担当した際には、受講者のニーズを探りながら、自分の中にある情報をうまく伝えることができ、想定していた以上の結果を残してくれた。

また、積極的に外部の交流会に参加し、派遣国でのコミュニティを広げるとともに、英語力の向上のための自習をかかさなかった。

インターンが、海外で、どのように活躍できるのか、イメージがついたことは、このインターンシップの大きな成果と言えるであろう。

インターンシップ風景 ②



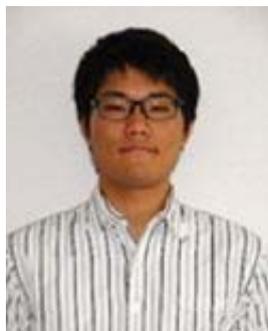
PEZAデリマ長官の表敬訪問



JETRO投資ミッションの企業訪問

インターンシップ報告書

(KB1028BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	RSP Lim Construction Company		
受入機関概要 (事業内容等)	道路及びビルなどの建設		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月29日		
所属先	明治大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	①自社コンドミニアムのWeb広報・看板製作のデザイン ②自社コンドミニアムの案内・内見の担当 ③清掃活動に関連する5Sやヨタ式など”改善活動”に関するプレゼンテーション
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	①マニラの住宅や建設業界の動向を知る。 ②フィリピンの商習慣・文化の違いを把握する。 ③ビジネスシーンにも対応できる英語能力を修得する。
達成状況	①実際に所属先とは別に住宅建設会社や建設地が訪問でき、フィリピンの建設業界、地域別の動向などの話を聞いた。 ②建設地や会議での状況を踏まえ、改善活動などのアイデアを交えたプレゼンテーションを行った。 ③ビジネスシーンとまではいかないが、英語での会話が滞りなくできるようになった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①受入機関のコンドミニアムに入居した当初、家具の搬入・設置の際、たびたび自室を汚され掃除しなければならなかったこと。 ②所属するオフィス側のメインオフィスに対する不満が重なり、雰囲気が悪くなってしまったこと。
対処方法	①この経験を活かし、5Sなどの改善活動を紹介するプレゼンテーションを思いつき、月一のミーティングで紹介する事を行った。 ②社長宛てに現状を伝えるレターを書いた。メインオフィス側がそのような現状に初めて気づいたという点で、お互いの不一致が解け関係が改善された。

インターンシップ風景 ①



職場 デスク



コンドミニアムの管理業務会議

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した／英語力が向上した、また基本的なオフィスソフトを扱うスキルも向上した。 良い意味での楽観的な思考をすることができるようになった。 向上しなかった／専門性を伴うようなスキルは向上しなかった。
理由	国全体の話者数が多いため、オフィス内のみならず様々な場所で英語を使う機会があり英語力が向上した。Web広報や、看板のデザインなどの制作にあたり、必要となるソフトのスキルを修得した。フィリピンの人の人柄の良さや、考え方など悪いところもあるが、見習う点も多くあった。しかしながら、業務に関して、は責任が多く存在する仕事は任せられなかったため、基本的なものとなった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今まで漠然と海外で働きたいと考えていたが、今回のインターンシップを通して日系企業で働きたいという想いが強くなった。というのも、フィリピンで滞在している間、多くの日本製のプロダクトがある一方で、進出されるべきものがされていないと感じ、他国に引けを取っている場面に悔しさを感じたからだ。

また、女性の社会進出度具合が日本にとって参考になる面があると実感した。実際に仕事をする中で、良くも悪くも東南アジアらしい仕事ぶりを感じる一方、フィリピン経済や建設業界の勢いを感じられ、気になるところもあるが、今後成長が続いていく可能性のある国だと深く感じた。

文化面においても、9月からクリスマスを祝う雰囲気が始まり、年始年末、バレンタインと続くので、キリスト教国家を体感できる、丁度良い滞在期間であった。

5. 受入機関のコメント

受け入れ当初は、インターンは言語能力などを気にしていたが、持ち前の適応力でそのような心配もなくなり、社員とすぐに馴染めたと感じる。

当社のコンドミニアムの広報を担当してくれたことは、大変助かった、今後どのように実るかも期待したい。また、インターン一人でコンドミニアムの内見案内を達成できたことは、とても大きな経験になったと思う。

また、ミーティングでの”5S”や”Kaizen Principle(改善活動)”のパワーポイントによるプレゼンテーションは分かりやすく、社員全体が実践しようと思えるものであったので、とても感謝している。

インターンシップ風景 ②



さとうきび・バイオエタノール収穫所の建設現場



担当したコンドミニウム

インターンシップ報告書

(TA1008BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	ラグナ
受入機関	EMS Components Assembly, Inc. (EMSCAI)		
受入機関概要 (事業内容等)	製造・組立/人材育成・派遣業 EMSグループ全体従業員数約1,5200名(2015年10月付)		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2015年12月25日		
所属先	(株)日本エー・エム・シー		
所属部署	製造部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1. フィリピン国内におけるビジネス環境およびPEZA (Philippine Economic Zone Authority)が運営する経済特区内およびビジネスメリットについて調査する 2. 異なる文化・価値観について理解を深め、文化の根底について考察する
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. フィリピン国内におけるビジネス環境およびPEZAについて理解を深め、フィリピンへ進出するビジネス上のメリットを考察し、価値観および仕事への取り組み方を理解し、円滑に仕事を進める事ができるスキルを習得する。 2. 海外の異なる価値観・文化に触れ、自身の視野や考え方の幅を広げる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. PEZA認定を受けたローカル企業においてインターンシップを行う事によって、優遇制度を始め経済特区内部のビジネス環境を理解する事ができた。また、日々の業務を通じて日本と異なる仕事の取り組み方や異なる仕事に対する価値観を学ぶ事ができた。 2. 日本とは全く異なる価値観・文化圏での生活を通じて、文化の根底について学び互いのメリット・デメリットをより理解する事ができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日常言語は基本的に現地語であり、日常会話を理解する程度の英語能力では詳細な業務内容について協議をする際に言葉の壁を感じた。 2. 担当者が非常に多忙であり、なかなかアポイントが取れず意思の疎通に苦労した。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. まずフィリピンの英語に慣れるために積極的にコミュニケーションを図り、言語力向上に努めた。そして、日常のあらゆるツールを用いて、意思の疎通に努めた。 2. 周囲の方と相談し仕事を貰うなどし、自分の仕事を模索した。また、目標の一つであるフィリピンのビジネス環境や日本との歴史的関係について周囲の方にインタビューを行い調査を進めた。

インターンシップ風景 ①



職場風景



顧客と共にローカルサプライヤー企業の工場視察

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ol style="list-style-type: none"> 1. 異文化間におけるコミュニケーション能力 2. 海外におけるビジネス的見地の取得 3. 忍耐力・自己解決能力の向上
理由	<ol style="list-style-type: none"> 1. 仕事上では英語を用いた意思疎通がほとんどであったため、一定の英語能力は向上したが、現地語に関してはほぼ理解する事ができなかった。 2. 近隣諸国とのビジネス環境を比較すると、データの数値上では知る事ができないビジネスを展開する上でのメリット・デメリットを考察する事ができた。 3. 周囲からの有効な援助が得られない場合、自らの力のみで解決するために深く思考し、最後まで辛抱強く仕事に取り組む能力を養う事ができた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

日本と全く異なる文化圏におけるインターンシップを通じて、生活・仕事面など日常のあらゆる場面において戸惑いながらも、日本と異なる歩みを進めた文化・歴史・価値観を実際に肌で感じ学ぶことができた。特に、仕事に対する価値観の差を最も痛感した。しかし、それを単純に否定するのではなく過去の歴史的・文化的背景を考慮しながら自らの価値観と比較し、互いのメリット・デメリットを理解する事ができた。また、“価値観の尊重”はあらゆる国々においても当てはまる事であり、日本式の固定観念にはとらわれず、十分な意見交換を行ないすり合わせをし、互いの価値観に沿った方法を模索し仕事に取り組む事ができる環境作りの必要性を再認識した。自己成長の面では相手に目的を“いかに短く・明確に伝える事ができるか”という点が最も重要であると感じた。特に、異国の地にて十分な言語能力がない場合では、“簡潔に意志を伝える”能力が求められており、日々の業務を通じて必然的に言語面と併せて向上させる事ができた。また、時には積極的に行動するのみではなく“深く思考し耐え忍ぶ事も重要である”と改めて実感した。

今後、海外の所属機関子会社に技術支援・指導を行なう際には以上の点を念頭に置き仕事に取り組みたいと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは与えられた仕事に対して、期限内にそつなくこなしていた。

特に、限られた時間内において集中し仕事に取り組む姿勢は刺激になった。

インターンが調査した各国の市場調査は、受入機関にとっても非常に有益な情報であった。

また、インターンシップの目標の一つである“フィリピンにおけるビジネス環境”について、積極的にインタビューなどを交え、長期に渡り非常に意欲的に調査を行っていた。

しかし、言語面(現地語)ではやや不安な面も残り、今後も引き続き言語能力向上に期待する。

インターンシップ風景 ②



大学訪問・講義風景



日系企業工場見学

インターンシップ報告書

(TA2001BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Romulo Mabanta Buenaventura Sayoc & De Los Angeles		
受入機関概要 (事業内容等)	法律事務所		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年2月29日		
所属先	串田法律事務所		
所属部署	弁護士	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	現地法律事務所において現地法律の概要を理解するとともに、現地における日本人弁護士に対する需要を調査すること。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地法律の概要の理解。 現地日系企業の訪問。
達成状況	現地法律の概要の理解について、外資規制に関する法律、知的財産に関する法律、労働法について具体的な案件のレビュー及び法律の各条項のレビューを行った。また、知的財産に関する法律について、日本法と異なる特異な制度についての理解を個別の契約書の条項を通じて理解することができた。 現地日系企業の訪問について、当初の目標を大きく上回る数十社を訪問し、現地における日本人弁護士の需要、生じ得る法律問題についてヒアリングを実施した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	具体的なインターンシッププログラムはないため、自身でどのような案件に携わりたいのかについてアピールし、積極的に関与しないと確実に放置される。 具体的な案件のレビューをお願いされることがあるが、法的思考能力、実務経験を有していない者にはかなり厳しい課題になると思われる。
対処方法	各弁護士に個別に日系企業の関わる案件があればレビューさせて欲しいことを都度アピールする。各弁護士はグループ内の他の弁護士がどのような案件を担当しているかを把握していないため、グループ全体を管理するパートナーレベルの弁護士から案件に関する情報を取得し、案件に参加させてもらえるよう依頼する。

インターンシップ風景 ①



受入先であるRomulo Law Office



執務室

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	英語力、コミュニケーション能力、専門知識
理由	英語力: 意思疎通、案件処理、コネクション作り等のビジネスを展開する上で英語力は必須であり、英語力の出来不出来は成果に直結する。 コミュニケーション能力: 現地においては日本人コミュニティのみならず、例えば法曹のコミュニティにおいてもキーマンとなる人物が存在するため、そのような人物とのコネクションを構築するためのコミュニケーション能力が必要である。 専門知識: 専門知識、経験を有していると、現地の人に認められやすく、その後のコミュニケーションをスムーズに図ることができる。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップで得られた経験、コネクションを通じて、今後、フィリピンへの進出を検討する企業に対して法的サービスを提供し、また、既進出企業に対しても、現地法律事務所がケアすることができない面からサポートを提供する。具体的には、セミナー等を通じて、フィリピンに興味を有する企業にアプローチし、懸念事項に回答する等の法的サービスを提供するとともに、進出後は、主として現地法律事務所との橋渡しを行う。

5. 受入機関のコメント

本インターンシップはフィリピンと日本の長期持続的な関係をサポートするものである。同時に、本インターンシップは、フィリピン政府に対して、フィリピンで事業を行う日系企業との関係を良好なものとする機会を与えるものでもある。また、我々に対しては、フィリピンで事業を行う日系企業が、その事業運営に関して有する問題を持ち込むことのできる場を提供するものである。

インターンシップ風景 ②



フィリピン特許庁を訪問



事務所内の図書室

タイ王国

インターンシップ報告書

(KB1032BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Technology Promotion Association (Thailand-Japan)		
受入機関概要 (事業内容等)	技術・経営研修、語学研修、技術・語学書の出版、工業計測器校正・環境水質検査・ISOシステム構築等		
派遣期間	2015年10月1日 ~ 2015年12月25日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・イベント、セミナーの企画 ・会議中の通訳(日本語と英語)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①派遣国のビジネス文化を理解する。 ②派遣国のニーズを理解し、日本が今後どういった面でサポートすることができるか明らかにする。 ③グローバルビジネスで通用するコミュニケーション能力を担う。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①タイの方に囲まれての仕事環境であったために、多くの文化またはビジネス文化の違いを発見することができた。 ②環境破壊、貧困格差の状況など、積極的に多くの方から話を聞くことができた。 ③向上させることはできたが、今後、更なる成長が可能であるとする。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	イベントの会場として使うこととなっていた店が、イベント予定日の一週間前になり、急に使えないと言い出し、断られた。
対処方法	急遽、代わりとなる店をタイ人スタッフと他のインターンと共に探し、翌日に見つけることができ解決することができた。

インターンシップ風景 ①



東京都立産業技術センターを訪れ、日本企業のタイ進出について話をうかがう



浜松食品商談会in Bangkokを訪れる

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	タイ人とのビジネスコミュニケーションスキルの獲得、日本では起こらないような困難にも冷静に対処する能力、異なった文化や習慣の持った人々と共に働く能力、挑戦力、行動力を向上させることができた。
理由	タイの方は、はっきりと断ることをしなかったため、はじめは相手を理解することが容易でなかった。しかし、後半それを改善することができた。また、日本では起こらないような困難を何度か経験することにより、それらに冷静に対処できるようになった。限られた時間の中で、考えているばかりではなく、行動していく重要性を学んだ。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

留学経験のある学生は多くいるが、海外でのインターンシップの経験のある学生は少ないと考える。異文化コミュニケーションについては留学でも学ぶことができるが、共に仕事をする難しさを経験することはできない。異なった文化や習慣の持った人とただコミュニケーションすることと、一緒に働くことは大きく異なる。そのため、この経験は、就職活動の際に自分を更にアピールすることを可能とし、就職後も、経験を生かして仕事をスムーズに進めることができると考える。

5. 受入機関のコメント

インターンを受入れることで、オフィスにいるタイ人と他の日本人のコミュニケーションを促すことができた。また、日本の生活様式、ビジネス文化、日本の人とのコミュニケーション等について学ぶことができた。インターンはコミュニケーションの改善だけでなく、組織にとって新しい企画、タイに住む日本人のためのセミナーも成功させた。これは組織に新しい考えをもたらし、新しい商品をもたらしてくれたということである。

インターンシップ風景 ②



在タイ日本人を対象とし、タイの文化理解を目的として開いたイベント①



在タイ日本人を対象とし、タイの文化理解を目的として開いたイベント②

インターンシップ報告書

(KB1033BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Technology Promotion Association (Thailand-Japan)		
受入機関概要 (事業内容等)	ビジネスマッチング／通訳・翻訳／現地視察スタディーツアー企画・アテンド／レンタルオフィス／セミナー運営		
派遣期間	2015年9月6日 ～ 2016年1月30日		
所属先	東北大学大学院		
所属部署	経済学研究科	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	SMEs向けビジネスセミナー運営・企画／現地視察・スタディーツアー企画・アテンド／会議通訳・書類翻訳
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・日系中小企業とタイ企業のビジネスマッチング事業を通して日タイ相互の商習慣の理解を深める。 ・タイでの会社運営に必要な税務・法務の課題を把握する。 ・英語・タイ語の語学力の向上と、臨機応変なコミュニケーション能力を構築する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・期間中、新規のビジネスマッチング成立を見ることはできなかったが、タイと日本の両サイドの会議には多数出席し、会議通訳等商習慣の差異を考慮したファシリテート能力が向上した。 ・在タイ日本人を対象としたタイ労働法の勉強会運営に参加し、実際の事例をその対処法について学んだ。税務については受入機関の業務対象外だったため、就労時間外に個人的に勉強した。 ・積極的にタイ語を学び、簡単な社内連絡はタイ語でできるようになった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・オフィス内の業務内容についての指示が統一されておらず、常に混乱がある。 ・社内・社外問わず、文化差異に基づくトラブル(誤解・期日を守る意識・ドタキャン等)がある。 ・英語を話さない方も多く、必然的に日本語・英語ができるタイ人スタッフの助けが必要だった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・できるだけ多くのスタッフから指示を聞き、自分で責任をもって判断することで問題に対処できた。口頭で交わしたものについては、できる限り英語で文書化して確認することを習慣にした。 ・タイの組織文化(上下関係)や価値観を理解し、より円滑に仕事が進められるよう努力した。 ・お互いが第二外国語として英語を使う際の誤解の種になりやすい特徴(発音、時制、語彙の傾向等)を自分なりに整理し、スムーズに仕事につながるよう語学力向上に努めた。

インターンシップ風景 ①



現地で活動する行政法人の訪問



ビジネスマッチングイベントで日系企業からの聞き取り

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> ・異文化適応能力とタイ語 ・ASEAN経済の今後の発展とタイが抱えている産業の課題の理解(人材育成分野) ・英語力と税務会計知識は目標のレベルを達成できなかった
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・明解な意思疎通を目指すために、タイ人の生活になじむことを一番に考えて行動した結果、文化的差異と、その人個人の個性の問題をうまく区別して理解できるようになった。 ・中進国としてのタイの抱える問題点についての勉強会に積極的に参加させてもらったため。 ・税務会計は派遣先の現在の事業内容にはなく、就労時間内に学ぶ機会はなかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

受入機関は一般企業ではなく歴史のある非営利団体であるということから、現在のタイの産業界のみならず、これまでの日系企業のタイ社会に対する貢献やタイ行政主導の活動等についても、実際に携わった大先輩方から直接話をきくことができたのは貴重な経験であった。

日本では詳細な法解釈とマニュアルが大切になる法務税務等の場面でも、タイ社会ではより良いコミュニケーションとつながりが重視される。今回のインターンシップでは相手をよく理解するために、自ら積極的に行動することでタイ社会に溶け込めることの良い訓練になった。このような商慣行の違いは、日系企業の海外進出時にとっては大きなリスクになりえる問題であり、日系の会計事務所の役割の重要性をよく理解でききっかけとなった。今回の派遣を通して、今後タイ国の法務と税務の現場に携わる職業に就くために、自分に必要な専門性やスキルをどのように高めるべきかという方向性を明確にすることができた。

5. 受入機関のコメント

インターンシップ開始当初からタイ語学習に自主的に取り組み、持ち前の明るさと積極性で現地スタッフと円滑なコミュニケーションをとっていた。仕事の進め方や、日本人とタイ人との考え方の違い等で苦労することも少なくなかったと思うが、それもしっかり受け止めて、よい解決法を常に求め前向きに進めようとする姿勢は好感が持てた。

当初インターン自身が考えていた業務には直接関わることが少なかったと思われるが、弊協会での研修企画やその準備、運営等のプロジェクトマネジメントの経験が今後ご自身の糧となってくれと信じている。今後もタイとの関わりが続くと思うが、この経験を生かし更なる活躍を期待している。

インターンシップ風景 ②



大学生を対象とした日本のビジネスマナー講座の運営参加



インターン企画による日本人向けのタイカルチャーセミナー

インターンシップ報告書

(KB1059BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Technology Promotion Association (Thailand-Japan)		
受入機関概要 (事業内容等)	市場調査、現地視察のアレンジ・アテンド、ビジネスマッチング、通訳・翻訳、レンタル事務所・工場、人材派遣、EXPO		
派遣期間	2015年9月6日 ~ 2015年11月7日		
所属先	中央魚類(株)		
所属部署	冷凍部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	タイの水産業界の研究。 タイの国内市場の需要と供給のそれぞれのニーズを探る。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・現地の人たちとのコミュニケーション能力の向上。 ・タイにおける日本産の水産品のニーズを探ること。 ・タイの水産品市場の発展性を探ること。
達成状況	<p>・事前に学習したタイ語を使って、現地の人と単純なコミュニケーションを図ることができた。基本的には英語を使用する場面が多かったが、お互い第二外国語で意思疎通を滞りなく行うのには課題が見えた。日本食ブームに伴い、日本産の水産品需要は年々高まっているが、まだ高所得者にしか口にされていない状況であるため、すそ野を広げるためには、末端への普及努力が大切である今回の研修で、日本の水産品輸出の可能性を見出すことができた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	取引先とコンタクトを取るのに、タイ語がどうしても必要となる場面が多く見られた。英語ももちろんできる人も多いが、現地では現地の言葉が一番いいというのが実感した。タイと日本の文化の差を仕事をする上で多く感じるがあった。
対処方法	受入機関に英語を話せるタイ人の方が在籍していたため、その方に通訳をしてもらった。文化の差については、一旦受け入れて、自分の中で許容できるものとできないものに分けて、相手に対して、自分の意見を伝えて、議論するようにして、共通認識を持つよう努力した。

インターンシップ風景 ①



養殖エビの集約池の訪問



タイの水産品の卸売市場の訪問

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	現地で働くために必要な現地の言葉の能力、自分の意見をつたない言葉でも伝えようとする能力、周囲を巻き込んで課題に取り組む力が向上した。
理由	海外で、仕事をする上で、英語力というのは自明の通り必要な能力の一つだが、それよりも現地の言葉を積極的に話すべきである。その方が相手の信頼を勝ち取ることができるからである。何か課題に取り組む際には一人ができることは少ないため、周囲を巻き込みどれだけ大きな力で取り組めるかが鍵となるためである。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

日本国内の水産物全般を扱う所属機関において、水産品輸出というのは、国内市場が縮小していく中で、生き残るうえでの至上命題となっている。今後は、国内外での水産品の市場動向を敏感に注視して、何が市場に求められているかを広い視点でとらえられるように活かしたい。必要であれば、国産に限らず世界中の魚を輸入し、それを第三国へ輸出するような商売に生かせればと考える。所属機関はマーケティングに弱いので、買い手のニーズ、ウォンツを知り、適切な商品を調達、販売できればと考える。

タイでの業務は英語のみならずタイ語で行う必要があるため、英語、タイ語双方の勉強の継続は必須である。所属機関は海外展開を進めているが、海外で働ける人材が不足しているため、その第一人者となれるよう今回の経験を生かしていきたい。

5. 受入機関のコメント

2ヶ月という短くもなく長くもない期間であり、また日本とは異なる就業環境の中で、目標や課題設定を明確にして計画的に取り組む姿勢には大変好感が持てた。受入側の体制が至らないところも多々あったと思うが、それも経験として前向きに取り組んでくれた。また自分一人で何かをやろうとするだけでなく、周囲を巻き込んで協力を得ながら進める仕事の仕方はタイ人のスタッフにも良い経験になった。

言葉の面においては英語で業務に取り組む上で全く問題ないレベルであったが、タイ語の勉強にも積極的に取り組み、できる限りタイ語でコミュニケーションを取ろうとする姿勢も大変すばらしかった。結果として、タイ人スタッフとも良好な関係を創ることができていた。

今後は自社に戻りより一層の活躍が期待されると思われるが、今回の経験を生かし更なる飛躍を大いに期待している。

インターンシップ風景 ②



タイ人の食文化を知るための
市場見学



町の魚屋

インターンシップ報告書

(KB2021BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Thai-Nichi Institute of Technology		
受入機関概要 (事業内容等)	日本型ものづくり精神を教育に取り入れている、2007年設立の私立工業大学。約4500人の学生が学んでいる。教職員数は約250人。		
派遣期間	2015年12月2日 ~ 2016年2月29日		
所属先	東京外国語大学		
所属部署	国際社会学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・学生募集センターの大学PR活動の補佐・日本文化紹介 ・国際・広報部の業務補佐(留学生募集などの告知作り、会議の準備など)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	タイ人の価値観やビジネスマナー、価値観の異なる人がいる環境での仕事のやり方を学ぶ。今回のインターンシップで、大学の座学では得られなかった部分の理解を深め、将来的には日本とタイの懸け橋となるような人材となる。
達成状況	タイ人職員・タイ人学生と過ごす中で、タイについて多くのことを学んだ3か月であった。大学の窓口となっている部署でインターンをさせてもらったことで、タイにおける基本的なビジネススキルについて学ぶことができた。大学のPR活動の一環として多くの高校を訪問する機会を得、日本文化についてプレゼンしたことにより、タイ語およびプレゼンスキルが向上した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	大学でタイ語を専攻しており円滑なコミュニケーションをとることができたため、とくに大きな課題に直面することはなかった。
対処方法	

インターンシップ風景 ①



高校生に日本文化の紹介



日常生活で使う日本語についてプレゼン

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>周りのタイ人と積極的コミュニケーションをとり、タイ語能力を向上させる。-90%</p> <p>基本的なビジネススキルを身につけると共に、タイでのビジネスマナーについて実践的に学ぶ。PR活動を通じて、タイでのプロモーションについて学ぶ。-80%</p> <p>若い世代のタイ人と交流し、良い関係を築くと共に、トレンドを掴む。-80%</p>
理由	<p>タイ人職員とは、基本的にタイ語でコミュニケーションを取り、また、高校生へもタイ語でプレゼンしていたので、会話・聴解の能力は、予想以上に向上した。また、様々な業務の補佐したことで、タイでのマナーやビジネススキルについても多くのことを学ぶことができたが、受入機関が大学だったので、タイビジネスについて直接学ぶ機会はあまりなかった。受入機関の学生の友人にも恵まれ、リアルなタイ人の生活を体験することができた。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

子供の頃からタイが大好きで、大学でもタイ語を専攻し、これまで何度もタイを訪れていたが、今まで旅行者や留学生という視点から見ていたものは、タイの一部の側面でしかないということを実感し、「はたらく」経験によって、タイやタイ人についての理解が非常に深まったインターンシップであった。また、文化・価値観の違いと一緒に働く大変さ、楽しさ、問題に直面したときどのような心構えでいるべきかについても、体験的に学ぶことができた。

せっかくこのようなインターンシップを経験することができたので、ここで中途半端に終わらせず、残りの学生生活も、タイ語能力の向上とタイについての知識を深めることに努め、将来はタイのプロフェッショナルになれるように努力をしたい。ビジネスモデルを作成する中で、地元熊本へのタイ人誘致につながる商品を構想したので、是非実現したいと考えている。

5. 受入機関のコメント

日本人ならではの視点で、日本留学における注意点についての資料をいくつも作製してくれた。タイ語での表記のため、今後の学生募集部の活動に大いに役立つと感じる。タイで働くことや、生活することを多面的に捉えることができたと思う。インターンの今後の生活や就職活動に生かされれば幸いである。

インターンシップ風景 ②



東北地方の合同大学説明会



メディア・関係機関への
新年の挨拶回り

インターンシップ報告書

(KB1003BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業のタイ進出支援業務。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2015年11月29日		
所属先	上智大学		
所属部署	法学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	1) コンサルティング業務補助 2) ビジネスセミナー等、イベントでの受付業務 3) 個人の調査活動 - CSR、NGOについて
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	1) マッチング業務や日常業務のサポートを通じて、自分から積極的に動き、幅広い視野を手に入れる。 2) 企業のCSR、NGO等の活動内容、国際協力・国際貢献における役割を、フィールドワークを通して知る。 3) 現地における、タイ企業と日系企業のCSR活動の違いを調査する。 4) 異文化の中で実務ビジネス経験を積みながら、国際人としてのコミュニケーションスキルの向上を図る。
達成状況	1) 達成度70%。市場調査やそれに基づく資料作成、様々な業界の方との交流の機会を頂いた。 2) 達成度70%。企業訪問、チェンマイ・チェンライのNGO訪問をさせて頂いた。 3) 達成度30%。手いっぱいになってしまい、タイローカル企業への訪問が叶わなかった。 4) 達成度50%。業務内で英語やタイ語を使う機会は減多に無かった為、私生活でより意識して使うようにした。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	最初の1ヵ月、生活のリズムや環境に慣れるのに苦労してしまい、体調を崩したり、周りの方々に迷惑をかけてしまうことがあった。
対処方法	受入機関の方々の理解や、インターン同期メンバーの方の支えのおかげで、1ヵ月程でなんとか慣れることができた。もし自分1人であれば、きっと辛かったと思う。

インターンシップ風景 ①



オフィスデスクにて



タイビジネスについて教えてもらう

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1) タイという国、文化、人を、以前よりも深くから理解できるようになった。 2) ASEAN、GMS、AEC等、タイ経済における基礎知識の習得。 3) ビジネスにおける英語の運用スキルは向上しなかった。
理由	1) 業務後に英会話教室に通い、世代を問わず多くのタイ人とコミュニケーションの機会を持つことができたため。 2) セミナーでの講義聴講や、受入機関指導者の指導のため。 3) 業務内で英語を使う機会はほぼ無かったため。しかし、業務後に英会話教室に通った為、日常会話力は伸びたように思う。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップを通して、それまでの自分がどれだけ視野が狭かったかということを感じ知らされた。それと同時に、自分から積極的に知識や経験を得ようと動けば、いくらでも機会や可能性は広がるということも学んだ。また、東南アジアという地域に対する関心、タイという国をもっと知りたいと思うようになった。

今後の進路について、明確には定まっていらないが、東南アジアと日本の関係をさらに強めていける仕事に就きたいと考えている。

最後に、未熟ながら最後の最後まで多くを学ばせてもらったことを、受入機関に心より感謝したい。

5. 受入機関のコメント

今回のインターン4名の中で、最年少で唯一の女性だった。研修開始当初は体調を崩したり、弊センターが支給した携帯電話端末を紛失するなど不注意な点もあったが、徐々に責任感を高めていった。主な業務は当センターのコンサルティング・リサーチ（プレゼン資料の作成など）や、共催したセミナーの補助（受付業務や参加者の誘導）など。特に帰国直前に行われたセミナーでは、参加者らから対応について称賛の言葉を受けていた。また、個人的にバンコクや地方民間企業や政府機関、NGOを積極的に訪問し、情報収集や意見交換を行った。あまり物怖じしないので語学能力（英語及びタイ語）も高めたと思う。海外・留学勤務を望まない内向き志向の強い若者が多いと聞かすが、今後も積極的に外国人の中に飛び込んでゆく勇氣と姿勢を保ち続けてほしい。

インターンシップ風景 ②



週4日通った英会話教室のクラスメートと。多くの友達ができる。



チェンライのNGO施設を訪問

インターンシップ報告書

(KB1043BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	サシン経営管理大学院に付属する日本企業向けのリサーチ&コンサルティング機関。 研究、教育、コンサルティングの3つのドメインでの活動。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月26日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・経営コンサルティング、リサーチ業務の資料作成や補助 ・ビジネスマッチングセミナー、ビジネススクールセミナーの準備及び運営補助
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日系ヘアケアメーカーへの進出コンサルティングを想定した資料作成(市場調査など) 2) 一業界、もしくは一業種に絞ったタイ及びメコン地域の優位性を表すレポート、もしくはコンサルティング資料作成 3) 高度人材とのコネクション構築(個人的交流として10人)
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 親族企業である上記メーカーの進出が頓挫したため、目標達成とはならなかった。 2) 主な業務がリサーチ業務であったため、概ね達成でき、資料作成スキルの向上も図れた。 3) 来客者や受入機関内の職員などの高度人材との交流を行えた事は勿論のこと、個人的なアプローチによりローカル人材(タイ人、ラオス人、ミャンマー人など)ともコネクション構築を行えた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	本インターンの主な目標のひとつであった親族企業の進出支援が行えないとの事態に陥った。
対処方法	<p>受入機関センター長のアドバイスに従った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・文化や歴史といったタイの基本的知識の習得(読書やタイ人へのヒアリング) ・受入機関外での積極的な人材交流(前職の先輩や個人的にアプローチした方々) ・英語、タイ語の向上(英語語学学校への通学、タイ人の友人からのタイ語授業、及び自習)

インターンシップ風景 ①



受入機関センター長との初回ナレッジシェアリング



センター長による大企業役員向けの講義を聴講

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1) タイ語、英語などの語学能力 2) 経営コンサルティングファームで用いられるような圧倒的に高い資料作成スキル 3) ローカル人材との関係構築に必要なソフトスキル
理由	1) 資格取得は時期が合わず行えなかったが、日々のタイ語でのコミュニケーションや英語でのインタビューなどを経験したため、自信もつき向上も図れた。 2) 経営コンサルタントと同レベルとは全く及ばないが、上長やセンター長から都度指導を受け、ビジネスマンとしての資料作成スキルの向上はできた。 3) タイへの理解を深めることができたため向上したが、受入機関の上長から指摘されたように、信頼構築に必要な社会人としての姿勢(遅刻や欠勤、報連相など)が欠けていた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

受入機関では、ビジネスマンとしての基礎力(資料作成能力や分析力など)といったハードスキルは勿論のこと、今後のキャリア開発や仕事に対するマインドセットなどのソフトスキルも大きく向上することができたと感じる。ただし、裏を返せばそれほどまでに自身の能力のなさを痛感したところであり、メンターや、企業に所属し、仕事をする事の大切さを実感した。学術機関の関連組織であるため、政治・経済やAECといったタイムリーかつマクロな出来事を、ダイレクトに意識する環境に身をおくことができ、東南アジア(タイ)という成長している地域(国)で働くことの面白さややりがいと、日本と異なる環境であるという難しさを感じた。現状、所属機関なしの私にとって、受入機関での経験や学んだことは、今後の自身のキャリアを決めるうえでのベースとなるほどに、間違いなく貴重なものであったと感じている。今後もグローバル人材としての能力向上を図り、成長していきたいと考える。

5. 受入機関のコメント

今回のインターン4名の中で、唯一6ヶ月間派遣された。インターンシップ当初は、社会経験の少なさを露呈。風邪・下痢など体調管理も甘かったが、徐々に改善し、責任感を高めていった。主な業務は当センターのコンサルティング・リサーチ(プレゼン資料の作成など)や、他社・機関と共催したセミナーの補助(受付業務や参加者の誘導)など。セミナーの参加者からは細かい対応について称賛の言葉を受けた。週末はソフトボールチームで汗を流したほか、英語学校に通うなど、ネットワーク作りや自己啓発に努めた。インターンシップ中から就職活動に励んでいるが、海外勤務を望まない内向き志向の強い若者が多い中で、貴重な存在である。自ら厳しい状況に自身を追い込んで、さらに打たれ強くなってほしい。

インターンシップ風景 ②



タイに進出している中小企業経営者へインタビュー



職場内デスク

インターンシップ報告書

(KB1057BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	日本企業のタイ進出支援業務。 タイの市場調査や日本企業へのコンサルティングなど		
派遣期間	2015年9月15日 ~ 2015年11月15日		
所属先	慶應義塾大学大学院		
所属部署	経営管理研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	1) 受入機関の業務支援。2) 個人研究に関する諸活動。 1) 某クライアントに関する消費者・市場データの収集・整理や提案書・報告書作成の補助業務。2) 市場視察、インタビュー調査、インターネット消費者調査などを実施。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	1) 実践的な経験を通じて、リサーチ&コンサルティング業務全般のスキルやノウハウの習得。 2) 提案資料、報告資料等のビジネス資料作成能力のさらなる向上。 3) 日タイの友好関係構築のための人材になれるようなネットワークづくり。 4) 異文化地域での有効なビジネススキルを経験から学ぶ。
達成状況	1) 消費者調査に関する報告書作成に関わった。達成度60%。 2) 提案資料作成にトライアルさせてもらい、フィードバックを受入機関指導者から受ける。達成度80%。 3) 新たな人脈の構築や信頼を深めることができた。90%。 4) 業務上でローカルとの接点がなかった。達成度30%。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1) 受入機関の補助業務に関しては、課題・困難は少なかった。2) 個人研究に関しては、消費者調査の実施・運営において困難が生じた。具体的な困難とは、調査票のタイ語への翻訳、調査対象者への調査票の配布、調査回答数の確保、調査回答者へのインセンティブの手配などである。
対処方法	派遣前に構築していた日本とタイのネットワークと、インターン同期メンバーのサポート、また、派遣後に構築したタイネットワークの3つを駆使して問題を解決した。調査票のタイ語への翻訳は、タイ人の友人らに依頼。調査票の配布もまたタイ人の友人やインターン同期に依頼し、彼・彼女らのタイ人の友人・知人・同僚・家族に回答依頼をお願いしてもらった。さらに回答数の確保のために、彼・彼女らが積極的にリマインドや回答の催促をしてくれた。インセンティブに関しては、日本の友人に手配を依頼し、タイへ発送してもらい準備した。

インターンシップ風景 ①



オフィスデスクにて①



オフィスデスクにて②

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	本インターンシップを通じて向上したと感じている点は、異文化理解度の向上である。タイ人との交流の場を増やしたことで、新たなネットワークを広げることができ、さらに彼・彼女らと意見を交換する中で、お互いを知る機会を得、タイ人消費者像に関して具体的なイメージを抱けるようになった。また信頼に基づく関係性も構築できた。向上しなかった点は、英語とタイ語の語学力。
理由	1) 異文化理解度の向上 積極的にタイ人との交流の機会をもうけ、会話の中で、彼・彼女らに経済、社会、文化、歴史、政治など様々な質問を投げかけ、自分の中に彼・彼女らの意見を蓄積していったため。 2) 語学力(タイ語、英語) 受入機関が日系の機関で、ほぼ日本語でのコミュニケーションだったため。また業務後は、タイ人の友人や語学学校で連日のように英語で会話をしていたが、2か月では変化を感じるほどの上達はなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回は、受入機関の皆様から講義してもらったタイ市場に関する知識等を前提とし、さらに自分で構築したネットワークを駆使して、タイ人消費者へのインターネット調査を実現した。その過程には、都度苦戦を強いられる場面もあったが、多くの人々のサポートにより、ある一定量の回答数を得ることができた。

私がこれらの経験から感じたことは、タイという国は人脈が非常に優位に働く国だということだ。タイコミュニティは、家族や友人らとのつながりが日本以上に強いと感じた。この強いつながりを、プロモーション戦略の一環に組み入れることで、日系商品の購買を喚起したりできるのではないかと漠然と感じている。その具体的施策はまだイメージできていない。

5. 受入機関のコメント

所属する大学院の学期と重なり、今回のインターン4名の中で研修期間が一番短かったが、弊センターの業務に貢献してくれて、大変感謝している。また、キャンパスに近い住居を借りたことで、限られた時間を工夫して有効に使い、弊センターでの資料作成の支援などと、自主課題の研究(市場調査など)をうまく両立させていた。タイ人とのネットワーク構築にも積極的で、語学学校に通ったり、関連する展示会などによく参加していた。インターンシップ期間中に深めた自己認識および対人能力などを、今後の就職活動に生かしてほしい。

インターンシップ風景 ②



市場調査。ドラッグストアやデパートの化粧品・パーソナルケア商品売り場の視察。



英語力向上・ローカル人脈作りのために語学学校に、業務後通学。写真は、クラスメイトと。

インターンシップ報告書

(KB1062BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	サシン経営大学院の附属機関として2008年に発足した日系企業向けコンサルティングセンター。研究・教育・コンサルティングの3つの領域を柱として活動している。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2015年11月26日		
所属先	日本無線(株)		
所属部署	海外事業推進部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 進出日系企業向けのコンサルティング業務サポート(資料作成及び市場調査等) ・ ビジネスマッチングセミナー等の運営補助(受付や資料配布等) ・ タイの防災関連ニーズ調査及び現地日系企業へのヒアリング等の実施
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ インターン業務を通して現地の文化・商習慣を理解し、多くの進出企業や人と交流する。 ・ 防災システムに関する現地におけるニーズ調査を実施し、提案プレゼン資料を作成する。 ・ グローバルビジネスで通用するコミュニケーション能力(英語及びタイ語)を向上させる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルティング業務やセミナーに関わった事で、企業のタイ進出戦略や商習慣等を学べた。 ・ 在タイの政府系機関や企業へのヒアリングにより、防災システムのニーズ等の確認が出来た。 ・ ヒアリング等で得た現地ニーズに合わせた自社のプレゼンテーション資料を作成した。 ・ 業務では使う機会が少なかった為、現地の語学学校に通う事で、英語とタイ語の向上に努めた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自分がという訳ではなかったが、タイ人スタッフと仕事をしている受入機関の担当の方は、スケジュール通りに行かない事や急な休みなどによる想定外の対応に苦労していた。 ・ インターンのメンバー構成が若く、仕事の振り分け等こちらが指導すべき事も多かった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ タイ人と仕事をする場合には、タイ人の特性を理解し、重要な事や締切などは何度も確認する等の必要があり、それでも思い通り行かない事も理解した上での対応が必要となる事を学んだ。 ・ インターンへ依頼された業務に取り掛かる前に、誰がいつまでにどの様に対応するか議論して合意した上で業務に取り掛かる様に心掛け、お互いにフォローし合える関係作りをした。

インターンシップ風景 ①



受入機関所長とのナレッジシェアリング



訪問企業のインタビューへの同席



現地企業とのビジネスマッチング

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> ・向上した点： 海外での長期滞在中、生活や体調面での自己管理やリスク回避等を学べた。現地での人脈・ネットワーク作りも一定の成果を得たと感じている。 ・向上しなかった点： 現地タイ人とのネットワーク作り・タイ語の向上が思った程出来なかった。
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・業務や業務外において、進出日系企業や駐在の日本人ネットワークを上げる事が出来たが、残念ながら、現地のタイ人との付き合いやネットワークを広げる為の時間があまり取れなかった。 ・併せて語学についても、業務は日本語中心で、英語やタイ語を使う機会があまりなかったため、語学学校に通うだけでなく、タイ人との交流や会話をする機会をもっと持てばよかったと感じる。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・実際に現地で生活をする事で、短期の出張や旅行ベースでは見えない現地の実情やニーズの本質などを実感出来た事は、自分にとって大きな経験になったと感じている。
- ・特に外側から見てタイでは重要な課題と思っていた事が、実は現地から見るとそうではなく、別の視点の課題があるという事に気付かされたのも、大きな気付きだった。（両面性で物事を見る事の重要性）
- ・現地人のスタッフとの付き合い方について、受入機関を含め進出企業の多くが思い通りに行かない事が多く、苦勞をしており、現地の特性を如何に理解し、その上でどう付き合うかが重要であると感じた。
- ・アジア有数のビジネススクールに所属している受入機関の所長の学術的な話やアドバイスを得た事は、自分にとって改めてタイの地域的重要性を理解する上でも、大きな収穫であった。

5. 受入機関のコメント

今回のインターン4名の中で最年長だったので、リーダー格として活躍してもらった。現地の生活に慣れるのに時間がほとんどかからず、体調を崩すことなく派遣期間を無事に終えた。強いて言えば、居心地が良すぎたのか、のんびりしていた場面も見られ、少し積極性に欠けていた。期間中は主に、①当センターのコンサルティング・リサーチ業務の補助②当センターが主催したイベント(2日間のビジネスマッチング、4日間の共催セミナー)の補助③所属機関に関連する業界の調査④プレゼン資料作成や雑誌の編集補助などに従事。特に②では、参加者を募るためのリスト作成(名刺の入力など)や事務・受付業務などで裏方として活躍。同時に受講者として聴講し、与えられた課題のプレゼンを英語で行った。近い将来、タイ人らアジアの方々と共に働く機会があれば、今回のインターンシップの経験を是非生かしてほしい。

インターンシップ風景 ②



職場での仕事風景



日系企業向けビジネスセミナー

インターンシップ報告書

(KB2001CC)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	ABK & AOTS Alumni Association (Thailand)		
受入機関概要 (事業内容等)	HIDA同窓会。1986年創設の非営利団体。旧AOTSおよびHIDAでの研修に参加した会員が、セミナー、日本語コース、見学ツアー等のサービスを提供している。		
派遣期間	2015年11月30日 ~ 2016年2月26日		
所属先	(株) YCFトラスト		
所属部署	アセットマネージャー	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関が新規に立ち上げようとしているソロバン事業の助言及び補助
--------------------	----------------------------------

1. 自身の目標と達成状況

目標	① 3月のサマースクールまでに、そろばんのタイ人講師(2名)の育成 ② 収支モデルの策定
達成状況	① 2月時点で、それぞれ7級及び8級レベルまで達成 ② 法的問題と、一部商習慣上ローカライズできない点あり

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	① 言語問題で、特に微妙な表現及び詳細な内容がお互い出来ておらず、実作業においてずれが発生した点。 ② タイの教育法によって、一度に7名以上の生徒を塾に集める場合、学校設立の認可が必要で、また、その認可が非常に難しい点。(運営母体の責任者は教員免許要) ③ 時間貸しのレンタル教室がない点。 ④ 講師候補スタッフのソロバン習熟度(期間の短い中、主業務もあり中々時間の確保が難しかった点。(当初2ヶ月予定が実質は1ヶ月程度)) ⑤ 主担当者の急な退職があった点。
対処方法	① 細かい点や重要事項は、日本語を話せる方同席で確認 ② 学校認可に関しては母体の設立意義と異なる為断念。6人以下の塾にて運営を計画 ③ 段階的な拡大方法を提案(社内教室→他店舗展開へ)、多店舗展開の際は月極の賃貸にて運営を計画 ④ 加減乗除を1項目づつ慣れてある程度スピードをクリア出来るようになってから、次のステップへ進む方向性から、仕組みの理解及び指の使い方を重視し、一通りの計算が出来るように変更 ⑤ 上席担当者で状況確認、進捗状況、今後の方向性につきMTGをした後、当初計画通りに進めていく旨確認

インターンシップ風景 ①



そろばん授業①



そろばん授業②

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点:コミュニケーション能力・フットワークのよさ・日本に関する知識 向上しなかった点:タイ語(全く聞き取れなかった) 英語(日本語が出来る方が近くにいると、日本語での会話となってしまった)
理由	とりあえず誰とでも話してみることに、誘われたら可能な限り何処へでも行ってみる。 また、日本人に会おうという方々は、何らかの形で日本に興味を持っている方が多く、質問も多岐に渡るため、より日本のことを知らないと会話が詰まることもある。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

仕事は人が作り出すものなので、今回のインターンシップで知り合った方々との関係を絶やさぬ様に連絡を取り合い、所属先のタイへの進出の際には諸々情報をもらう予定である。

また、受入機関がソロバン事業を本格的に進める際には、日本でのソロバン事業者及び珠算検定との連携・共通化を図れるように尽力し、些少ではあるが、日本の文化を広める一助となればと思っている。

5. 受入機関のコメント

インターンはインターンシップ就業にも、人間関係形成にも、大変熱心に取り組んだ。タイ文化やタイ人とのコミュニケーション方法を理解したと思う。インターンには、今回のインターンシップでつくった人脈を活用し、ますます活躍することを期待する。

インターンシップ風景 ②



塾利用状況インタビュー



塾外観(バンコク)

インターンシップ報告書

(KB1901CC)



派遣国	タイ王国	派遣都市	チェンマイ
受入機関	Lanna Culture & Crafts Association (LCCA)		
受入機関概要 (事業内容等)	タイ北部の伝統工芸品、地域の支援		
派遣期間	2015年10月30日 ~ 2016年1月15日		
所属先	清泉女子大学		
所属部署	文学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	観光事業立案、Facebookページでの記事の投稿、観光情報誌作成、政府要人のアテンド、商業省からの視察出張
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>現地の人々の作る工芸品や、彼らの直面する問題について知る。ローカルの良さ、伝統工芸の良さを多くの人に知ってもらう。観光事業として観光客とローカルの人々をつなげるプランを企画する。</p> <p>成果:なるべく多くの起業家や生産者に会い、受入機関や現地の人たちと一緒に知名度向上に貢献し、何らかの形で地方活性のきっかけを作る。</p>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・現地の知名度向上のためにSNSで記事を作成。Facebook いいね数 17から1141 (2016/2/15現在) ・自分の記事を通して紹介した現地の人と記事を見たバイヤーを繋げ、新たなビジネスチャンスを作った。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・タイ人の仕事に対する責任感、価値観の違い(プロジェクト最中でも給料の多い仕事を見つけるとそちらに逃げる) ・受入機関からのニーズと自分のしたい仕事のギャップ
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事の根幹の責任は自分が持つようにして、無理のない仕事を与えつつも、その人がプロジェクトの当事者で、責任を持つことが必要であるということを説得した。 ・話し合いを通してお互いが提供できる価値をすり合わせ、お互いの求める仕事を新たに作った。

インターンシップ風景 ①



国立女性職業訓練校を視察



サンパトーン郡での地元の竹を使った工芸品を作る人へのインタビュー

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したもの:市場調査、インタビュー、一から事業を作り上げていくこと 向上しなかった:タイ語、現地の人の特性を活かして人を動かすこと
理由	向上したもの:実際に取り組ませてもらった、勉強してフィードバックをもらえた 向上しなかったもの:英語しか使わなかった、“特性“をうまくいかせない(課題になることが多かった)

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

一からプロジェクトを始めるという経験を今回初めて行い、それを現地の人と行うということは自分がなぜ海外でビジネスを行いたいのか、どうして途上国の人と仕事をしたいのかということを見つめながら考えるいい機会になった。今回の渡航(バングラデシュ・タイ)で手に入れたコネクションも使って、将来の起業に役立てたいし、それをお金や現地の成長や何かしらの貢献につなげていきたい。

5. 受入機関のコメント

約2か月間、インターンを受け入れられたことはとても充実していた期間であった。インターンのスキルだけでなく、文化やマナーを身に着け彼女の成長をみる事が出来た。

インターンにとって、時間が限られた中で、やりがいのある課題を沢山与えそれをこなす際、および、現地の人と協力してプロジェクトを行う際にその地の文化や言葉を取り入れてコミュニケーションを積極的に取ることが出来ていた。

インターンの鋭い見解は現地の状況を理解し、強みと課題を見つけ事業を作ったり、タイと日本をつなぐアウトプットをしっかりと出すことが出来ていた。

インターンシップ風景 ②



サンパトーン郡での遺跡の責任者にインタビュー



受入機関社長が共同出版した本をチェンマイ日本領事館に贈呈

インターンシップ報告書

(KB2009BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	PI Industry Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	ラバーコンパウンド製品の製造、販売 主要用途は自動車向けラバー製品		
派遣期間	2015年11月30日 ~ 2016年2月26日		
所属先	前田硝子(株)		
所属部署	ガラスクロス営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	国際購買部として業務のサポート、また購買部のあり方についての学習。 輸入する際の日本国相手先との交渉サポート、関連知識の学習。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①所属企業の製品に商機があるか、現地市場調査、商習慣の理解。 ②輸出入業務において実務を体験し、日本との違いの理解、学習。 ③工場での製造プロセスや品質管理、製品管理のマネジメントなどについての理解 ④言語能力(英語、タイ語)、異文化対応能力の向上
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関業務の中で、ほとんどの顧客が日系企業であるため、タイ進出日系企業(自動車向け製造業)のリストを作成。 ②納期に対する姿勢や、案件ごとの問題、課題に直面した際の対応など、日本との違いを確認。 ③工場での製品管理や、システムについて説明を受けるも、現場の見学は叶わなかった。 ④タイ語能力以外については、おおむね達成できたと感じる。異文化対応能力については、問題なく適応できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション能力(語学力不足) ・担当者多忙により、与えられた案件に進捗がないときは、(メールによる返信がないなど)予想よりも仕事を与えられなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・職場では英語での会話だったので、持参した参考書やスカイプを利用した英会話教材を利用し、語学力の向上に努めた。 ・3か月ということもあり、知識の習得や学習が中心であった。同行訪問や手すきの際は仕事をもらえるよう都度依頼したが、なかなかかなわなかった。

インターンシップ風景 ①



職場事務所内風景



輸入案件相談風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したスキル: 言語(英語)。 文化、慣習の違いを理解する能力。 向上しなかったスキル: 現地語(タイ語)
理由	向上したスキル: 業務を行うにあたって、受入機関スタッフの方とは英語が基本だったので、日常会話から業務で使用する単語まで使用せざるを得ない環境だったため。 向上しなかったスキル: タイ語については屋台での注文、タクシーでの行先や簡単な単語は覚えたが、業務のほか、観光地も英語が通じるので使用する機会が少なかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

所属企業でのタイ進出にあたって、実際にタイの方と業務を共にする際の注意点、感覚や価値観の違いについて、タイで仕事をするためにはタイの文化に適応しなければならないことなどを共有することができる。また、実際に3か月間タイに居住することは、タイに駐在する予定の所属企業社員の不安要素を取り除くための事前調査を可能にし、駐在日本人会のイベントなどに業務外の休日を使って参加、日本人駐在員との人脈を広げ、ビジネスパートナーになりうる顧客を探すことも可能であった。

自身については、語学力について苦手意識があったものが緩和された。今後、海外に進出してビジネスをしていくにあたり、伝える能力についてさらに磨きをかけていきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは当初語学力(英語、タイ語ともに)が不足しており、コミュニケーションをとることも苦労していた。それもあってか、なかなか自分からの発言や提案もできていなかった。だが、受入機関の同僚たちと上手な関係を作ることにに関しては容易だったようで、食事や会話を通じて良い関係を作り、休日には出かけたりすることもあったという。

与えられた業務に対して、情報収集やその業務を遂行させることへの熱意があり、表やリストの作成は期待通りであった。

今後はより積極的な発言と行動を下に、新しいことに挑戦して欲しい。

インターンシップ風景 ②



受入機関外観風景



通常業務、資料作成

インターンシップ報告書

(TA1003BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	EEC Engineering Network Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	建築設備設計業務(1976年設立、100名程度)		
派遣期間	2015年11月4日 ~ 2016年1月30日		
所属先	(株) 森村設計		
所属部署	環境部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	①タイと日本の設計手法についての比較検討業務、設備方式検討業務 ②タイにおける文化や習慣の理解と、タイにおける日系企業の活動状況の調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①タイと日本の設計手法における相違を理解し、実際の業務に関わることで技術交流を行う。 ②文化や習慣を理解するためのセミナー参加。③現地の日系企業にヒアリングを行い、タイにおける建築業界の現状について理解する。また、現地交流会に参加する。
達成状況	①実際のシミュレーション業務を通して、設計の相違点を理解し、プレゼンテーションを行った。 ②2つのセミナーに参加し、タイ人の仕事に対する考え方や、日系企業とタイ企業の関係性についての理解を深めることができた。③メーカー4社、サブコン2社にヒアリング調査を行い、タイの経済状況や日本との仕事内容の相違点、今後の展望などについて、レポートにまとめた。また、積極的に各種交流会に参加することで人脈を広げることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①タイにおける専門書の出版物は日本に比べて少なく、インターネット上にも十分な情報が無かったため、情報収集に苦労した。②自身が英語に不慣れなことに加えて、周囲の会話は基本的にタイ語で進むため、内容が全く理解できないことが多かった。
対処方法	①与えられた業務に関連する日系メーカーを訪問し、情報の収集を行った。②1対1で話す機会を増やしたことや、業務外で食事や観光に誘ってもらった機会があったため、英語を話すことに対する抵抗は当初に比べて減った。

インターンシップ風景 ①



職場全景



オフィスでの業務風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①向上した能力:英語力(会話・報告書作成)、海外での業務の進め方の理解 ②向上しなかった能力:タイ語力 ③必要となる能力など:人脈づくり
理由	①日本人がいない環境で暮らしていたため、コミュニケーションをとるには英語を話す以外に選択肢がなかった。特に英文での報告書作成やプレゼンテーションは勉強になった。 ②文字の読み書きを当初は勉強していたが、単語の意味を覚えるまでの余裕がなかった。 ③1つのプロジェクトを完成させるために必要な知識は多岐に渡るため、現地で情報を得るための人脈づくりは非常に重要であると感じた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・今回のインターンシップはタイと日本の建築業界の今後を客観的に見る良い経験になった。今後は双方の強みを生かし、協力体制を確立していくことが重要と考えている。
- ・タイ企業の強み: ①1つのプロジェクトに多国籍の人(施主や施工者)が関わっているため、英語による業務に慣れており、海外案件に対する障壁が低い。②都市の開発が継続しているため、大規模物件の設計経験が豊富。
- ・日系企業の強み: ①人材の流動が少ないため、企業としての技術力の集積、高度化が可能であり、個人も広い専門領域を持っている。②様々な気候条件下における設計経験が豊富。③世界各国には日系のメーカーやサブコンが既に進出しており、情報収集や協力依頼を行うことが比較的容易。

5. 受入機関のコメント

- ・英語を話すことに不慣れなことを気にしていたが、英語が完璧でないのは共通であり、気にする必要はないと感じた。
- ・時間が無くミーティングを行う時間を十分に確保することができなかったが、与えられた業務に対して責任を持って対応し、目的意識を持って積極的に活動してくれた。また、報告書のまとめ方やExcelにおけるシミュレーションスキルなど、見習うべきところが多かった。

インターンシップ風景 ②



セミナーと交流会への参加



建設業界についてのヒアリング

インターンシップ報告書

(TA2003BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	アユタヤ
受入機関	Water Analysis Center Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	水質環境分析、環境コンサルティング、EIA(環境影響評価)コンサルティング		
派遣期間	2016年1月12日 ~ 2016年2月27日		
所属先	福井県環境保全協業組合		
所属部署	海外事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・タイの環境分析を経験し理解する事で事業展開に役立てる。 ・受入機関との友好関係の強化及び人脈形成。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・水質分析を通じて技術及び分析業務の基になる規制や政策について学ぶ。 ・営業方法と商習慣の違いを理解し、現地企業との折衝の方法を習得する。 ・分析試料のサンプリング方法を通じて、現地の水処理の状況や環境問題を把握する。 ・現地での活動を通じてローカルスタッフとのコミュニケーションの取り方を身に付ける。
達成状況	タイの言葉や習慣、環境分析の考え方の違いもあったが、各項目とも受入機関の協力もあり、概ねよく達成できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ①関係する法令やマニュアル等がタイ語で書かれているものもあり、理解できなかった。 ②言葉の違いからお互いの考えを理解するのに時間がかかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①化学式・数式・図表・英文等の自分の知識や経験で理解できる部分を取掛かりにして、話を聞くようにした。また、自分でも理解できる資料を探してもらったり、PC・スマートフォンを活用して答えを探すように努めた。 ②時間をかけてでもいいので、お互いの理解を深めようと話し合った。

インターンシップ風景 ①



ラボでの分析



排水処理施設での採水

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したスキル／コミュニケーション能力、タイ語、環境分析スキル 向上しなかったスキル／英語
理由	受入機関で積極的にコミュニケーションをとるようにしていたし、環境分析について懇切丁寧に教えてくれた。また、質問・疑問があるとタイ語で質問する習慣をつけていたので、多少語彙力はあると思う。 受入機関ではタイ語が主なコミュニケーションツールで、英語を使用したとしても、ISOや分析手順の用語だけで、使用する機会がなかったので向上しなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

日本とタイとの法体系や分析手法の違いで戸惑いや疑問を感じる事があったが、この経験が今後の海外展開に向けてよい判断材料になると思う。また、インターンシップを通じて支援してくれた受入機関とも良好な関係を築く事ができ、未来志向で発展的な良いパートナーとなる事に確信が持てた。

以前は分析現場レベルでの考え方や、意見の出し方しか出来なかったが、今後は全体の管理を考えてマネジメント出来るようになりたいと考えるようになり、意識改革及び成長を実感できた。

タイの文化や習慣に触れ、環境分析の現状を知る機会を持てた事は、大きな収穫であった。ただ、日本の事を知っているようで知らない部分も相当数あったのは確かであり、そういった部分を埋めたり修正する作業も重要だと感じた。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは受入機関での水質分析を通じてタイでの分析方法を勉強し努力をして結果的によく理解した。
- ・日本での分析方法や経験等も説明してくれたし、こちらで改善できる事を提案してくれた。
- ・互いの言語がタイ語と日本語という事もあり細かい確認等が出来ず困ったりもした。
- ・期間が短いので分析業務の深い理解であったり分析工程の見直しは難しいと思う。
- ・短い期間ではあったがインターンは、コミュニケーションをとりよく頑張っていた。

インターンシップ風景 ②



受入機関での昼食



受入機関での新年会の様子

ベトナム社会主義共和国

インターンシップ報告書

(KB1051BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハロン
受入機関	Quang Ninh Investment Promotion Agency (IPA)		
受入機関概要 (事業内容等)	人民委員会直属の政府機関であり、クアンニン省の投資プログラムに対する企業からの誘致、投資に際する手続きの一括窓口、投資案件の実施調査等を担当する機関。		
派遣期間	2015年9月29日 ~ 2016年1月30日		
所属先	明治学院大学		
所属部署	国際学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	外国企業や商工会とのミーティング、セミナー等への参加。機関が発行している日本語資料の編集、翻訳。クアンニン省に対する新しい投資の提案。日本からのODA(Official Development Assistance)、FDI(Foreign Direct Investment)に関する調査。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・クアンニン省の投資状況や投資手続き等に理解を深め、日系企業とクアンニン省の新しい投資関係の構築 ・ODAやFDI、今後の発展に関する課題発見、及び現状理解 ・生活面及び業務面に対するの異文化理解を深め、グローバル人材としての能力の向上
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい投資関係構築には至らなかったが、投資状況、投資手続きや優遇政策などは、第三者に説明できるまで理解することができた。 ・JETRO(Japan External Trade Organization)の資料やJICA(Japanese International Cooperation Agency)、外務省等の様々なデータからの情報収集、クアンニン省に実際に投資している企業の方からのヒアリングにより、現状及び課題を理解することができた。 ・ローカルな場所で生活することにより、現地語の文化や人々、言語を理解することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・学生のためアルバイトしか社会人経験が無いものの、新しい投資企業の提案や提案方法などのアドバイスを求められた。 ・外国人がいない場所だったため、あまり口に合わないベトナム料理店しか周辺に無く(ハノイやホーチミンとは味が違う)、家にはキッチンが付いていなかったため、食生活が安定していなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・既にクアンニン省に投資している企業の方とのコネクションを作り、クアンニンで投資することや現状などを企業の方の目線から理解し、その考え方を受入機関に一意見として提供した。また、現地の暮らしから感じたことを元に、娯楽施設の提案をし、実行可能性の考えられる企業を提案した。 ・行動の幅を広げ、口に合う料理店を探した。キッチン(共同)のあるところに引越した。

インターンシップ風景 ①



オフィスビル(2階で働いています)



オフィスワークの様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【向上した】・現地語及び現地の方とのコミュニケーション力 ・英語 ・日系企業のベトナムでのプレゼンス ・クアンニン省の投資状況(規模、企業、業種、土地性等) ・日系を始め外国企業の投資ニーズ理解</p> <p>【向上しなかった】・英語でのプレゼン能力</p>
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の外に出れば英語は通じないため、現地語でコミュニケーション、買い物をしていたため。 ・業務中は英語を使用していたため。 ・ビジネスとして関わりを持った企業や、新しい投資先を探す際に産業構造を理解した。 ・受入機関が発行している投資ガイドブックの日本語編集をする際に、その土地の概要を理解し、ミーティングやセミナーでは相手側(日系企業及びその他外国企業)のニーズを理解できた。 ・理解やリサーチはしたものの、発表する機会は少なかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップで初めて海外で働くという経験し、その土地の文化やビジネススタイルを理解することができ、改めてグローバルビジネスへの興味がわいた。また、現在はその理解を深めるために、インターンシップ中に関わった日系企業へのインターンシップを出願している。

私がインターンシップをしたクアンニン省ハロン市は、ハノイやホーチミンと比べれば地方にある場所であるため、そこで現地の人とコミュニケーションをとり関係を築きながら生活したということで自信が付いた。将来のキャリアの中で新規市場開拓のリサーチ業務があれば、この経験は生かせると思った。(特にBOPビジネスに興味があるため。)

また、今後も受入機関に貢献したいと考えているため、受入機関の日本事務所への訪問やベトナム(特にクアンニン省)の投資情報収集は継続していきたいと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは、学生であるため社会人経験は無いものの優秀であり、彼女のできる限りのことに尽力していた。受入機関の業務環境への提言や、投資誘致に対しては積極的に企業と接し、投資状況や投資誘致状況に関しても、積極的に情報収集に努めていた。また、受入機関が発行している投資リストや投資法のガイドブックの日本語版編集に関しては、受入機関にとって重要なものであったため、完成させたことに対し非常に感謝している。同時に、インターンにとっても、クアンニン省での投資の際に必要な知識を得られたと感じる。そして、インターンの提供したFDI誘致リストは有益なものだと考えている。インターンは新しいアイデアで受入機関に貢献してくれた。

インターンシップ風景 ②



日本ベトナム商工会との会議の様子



日系農業企業とのセミナー(JETRO主催)

インターンシップ報告書

(KB1087BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	会員数12,000社を超えるベトナム企業及び労働者を代表する商工会議所。主な活動は、貿易・投資セミナーや各国とのビジネスマッチング、国家の経済政策への提言など。		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2015年12月4日		
所属先	(株) IHIエアロスペース		
所属部署	調達管理部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・外国企業向けのビジネスマッチングイベントへの参加および運営サポート ・日越経済フォーラムや日本の各県企業使節団視察のアレンジメント ・ベトナム現地企業、省庁、政府系機関の訪問および各種展示会への参加
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムビジネスの知識取得および実態把握 ・将来のビジネス展開に向けたネットワークおよび人脈の構築
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム北・中・南部にあるVCCI支部訪問やフォーラム・展示会への参加を通して、人脈やネットワークを広げるとともに、各地域の産業・ビジネスの特徴や問題点の把握ができた。 ・所属先の業界と関連の深い省庁や顧客となり得る現地企業、工業団地の視察を通じて、ビジネスの実態把握や今後の進出についての理解を深めた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	セミナーやマッチングイベント運営にあたって、直前に変更やタスクを依頼されることが多く、対応に苦労した。また企業アポイントをVCCIに依頼した際にも、前日に翌日訪問をすることを言われ、スケジュールのやり繰りに苦慮した。
対処方法	日本人とベトナム人の時間感覚の違いが原因であると考え、現地の仕事のやり方を受け入れて、限られた時間の中で対応できることを検討し、実行するようにした。また、受入機関スタッフとの予定共有を定期的に行うとともに、重要事項については、自分から情報を引き出すよう心掛けた。

インターンシップ風景 ①



VCCIオフィスでの業務風景



越印ビジネスフォーラム

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力:(1) 英語でのコミュニケーション力 (2) ベトナム商習慣に対する理解 (3) 日本産業全体に対する客観的視点 向上しなかったスキル:(4)ベトナム語のスキル
理由	(1) 企業や省庁訪問時は、英語でのプレゼンや商談がほとんどであったため。 (2) 多くのベトナム企業や省庁を訪問し、会話することでビジネスの知見を得ることができたため。 (3) セミナー等を通じて、日本産業の状況を客観的に見ることができたため。 (4) 業務上の会話は英語・日本語がメインで、ベトナム語を使用する機会が少なかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ビジネスをする際に感じた時間感覚の違いやそれに対する対応（まずは受け入れること等）した感覚や経験を忘れずに、ベトナムのみならず海外展開をする際に、生かしていきたい。
- ・現地企業や省庁の訪問を通じて得た人脈・ネットワークを、所属先で幅広く紹介していくことで、今後所属先がビジネスをベトナムで展開していく際の足掛かりとしていく。
- ・フォーラムや展示会への参加、企業訪問を通して情報収集を行い、所属先の製品に対するニーズを再認識することができた。これらの情報やスキルを今後海外展開する際にも有効活用していく。

5. 受入機関のコメント

- ・VCCIにおけるインターンシップ活動に熱心に取り組んでくれた。
- ・ベトナム各地への出張において、多くのベトナム企業を訪問し、ベトナムの市場調査も行っていった。
- ・今回のインターンシップ活動が、インターン本人や所属先にとって、今後のベトナムでのビジネス促進の一助となることを願っている。

インターンシップ風景 ②



VCCIホーチミン訪問時の昼食会



日本企業使節団訪問の様子

インターンシップ報告書

(KB2019BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	企業、経営者と政府機関、企業とその従業員、その他の国内外機関相互の、企業活動環境に関する事項の情報交換を目的とするフォーラム、会議等の運営		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	三化工業(株)		
所属部署	営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ① 通常業務に携わり、ベトナムにおける文化、生活及び商習慣の理解に努める ② 現地企業、販売店を訪問し、市場及び今後取引できる企業の調査、コネクション作り ③ ベトナム語によるコミュニケーション能力の向上(意思疎通レベル)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① ベトナムにおける文化、生活及び商習慣の理解 ② 将来的に取引ができる企業の調査、コネクション作り ③ ベトナム語によるコミュニケーション能力の向上(意思疎通レベル)
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 複数のイベントに顧客とのやり取りから関わらせて頂き、商習慣の理解に役立った。 ② 他主要都市へ出張させて頂き、市場調査を行った。また、業界に関係する顧客や、今後の取引に役立つ方々を紹介をしていただいた。 ③ 言語での意思疎通には課題が残ったが、一般生活を送る上では不自由を感じる事が少なくなった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ① 地域によっては所属先にかかわる業界の情報収集が困難であった。 ② 衛生面、生活習慣の変化からか、腹痛など体調を崩すことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① とにかく足を使い町を散策。一軒見つけたらそのスタッフに同業他社を紹介して頂くなどした。 ② 病院にかかる程の不調では無かったため、食生活の改善と、体力温存に努めた。

インターンシップ風景 ①



電気コンロ市場視察



電気コンロ市場視察

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①積極性 ②コネクション ③言語スキル及び現地商習慣、文化の理解
理由	①所属先関係の市場調査も、受入機関での仕事も、とにかく自分が動かなければ仕事が増えないので、積極的に受入機関に仕事を貰い、また、そうでない時は電気コンロ市場調査に励んだ。 ②多くの販売店を訪問し、市場調査したが、販売店に製品を供給する企業とは少ししか会えなかった。 ③2か月の間に様々な活動、出張を経験させて頂き、商習慣、文化の理解に役立った。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップで得た知識、経験、コネクションを基に今後の所属先のベトナム進出に励む。
具体的には今回のインターンシップで行った市場調査で得た知識からベトナム向け製品の仕様、価格帯を選定し、今回得たベトナムの商習慣、文化を理解しつつ、今回得たコネクションを帰国後も継続し、将来的にはベトナムに支社、工場を作りたい。

5. 受入機関のコメント

インターンはスタッフ全員に対しフレンドリーに接し、VCCIでのインターンシップ中は熱心に働いていた。またIHクッキングヒーターのベトナム市場についてよく調査していた。我々はインターンの所属先が将来ベトナムにおいてショールームを設立し、日本製のIHクッキングヒーターをベトナム家庭に供給できることを祈っている。またインターンはセミナー運営や日本語の添削を手伝った。

インターンシップ風景 ②



イェンバイ省投資促進セミナー



イェンバイ省投資促進セミナーに伴う工業団地視察

インターンシップ報告書

(KB2037BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Textile and Apparel Association (VITAS)		
受入機関概要 (事業内容等)	加盟しているメンバーの市場に関する問題、投資、技術移転、輸出などに関するサポート		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	岡山大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	縫製工場の見学、各会社の代表にインタビュー。各種セミナーへの参加。 オフィスにて各テーマに沿ったレポートの作成。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	日本とは異なる習慣などに注目しながら、成長著しいベトナムの経済や商習慣を理解する。 ベトナムの産業の中でも重要な役割を担っている繊維産業について、受入機関の方々や企業へのヒアリングなどを通じ理解する。 繊維業界における日本とベトナムとのビジネス関係を築ききっかけを作る。
達成状況	受入機関の同僚とも良好な関係を築くことができ、ベトナムの商習慣についても適応することができた。繊維産業について派遣前はほとんど予備知識がなかったが、日々の仕事を通じて徐々に知識を身につけることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	日本とベトナム企業とを結びつけ、ビジネス関係を築ききっかけを作ることを当初目標にしていたが、現状のベトナムの繊維産業は世界の繊維産業における「縫製工場」でしかなく、実際には困難であった。
対処方法	まずベトナムの繊維産業が現在抱えているCMT (cutting, making & trimming) 中心のビジネスモデルからの脱却を可能とするビジネスモデルを、自分なりに考えることを試みた。

インターンシップ風景 ①



Thai Binhの台湾のジーンズメーカー見学の様子



Nam Dinhにある工業地帯内とその中の縫製工場の見学

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した: 現地の人々と良好な関係を築く術は身をもって感じ、実践した。 向上しなかった: ベトナム語。多少の向上は見られたが、大幅に上達することはなかった。
理由	第一に受入機関の人々と良好な関係を築くことを目標としていたため。 職場では英語でのコミュニケーションが可能であり、必要に迫られることがなかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップではベトナムの主要産業である繊維産業について理解を深めることができた。在ベトナムオーストラリア大使館の代表者との会議に出席することができたりと、TPPの締結によってさらなる飛躍が期待されているこの産業を肌で感じることができ、非常に有意義な体験だった。就職後は国内の産業調査業務を担当することが考えられるため、対象となる国は違うとはいえ、就職前に将来自分が担当することが考えられる業務の疑似体験ができ、貴重な体験であったと考えている。今後TPPの締結によって国内のあらゆる市場が影響を受けることが予想され、ベトナムをはじめとしたアジア諸国との関係性もますます強まりを見せると考えられる。その意味で、自らの目で直接ベトナムという大きな可能性を秘めた国を感じることは、自分にとって大きな経験だったと考えている。

5. 受入機関のコメント

短期間であったが、インターンはVITASの通常業務にすぐに適応していた。彼は現在われわれが取り組んでいる小規模の調査において手助けとなった。またインターンの人に対する接し方が良く、彼と関わったすべての人々が好印象を抱いているようだった。

インターンシップ風景 ②



ハノイ郊外の服飾大学にてセミナーに参加



ハノイ市内の下着製造メーカー見学の様子

インターンシップ報告書

(KB1078BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Institute of Management and Technology Promotion (IMT)		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング(経営戦略、ヒューマンリソース) ・リサーチ(マーケティング、投資実行性分析) ・トレーニング及びコーチング 		
派遣期間	2015年10月6日 ~ 2015年12月31日		
所属先	(一財) 日本品質保証機構		
所属部署	事業推進部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムにおけるISOなど品質管理についてのニーズ調査 ・翻訳業務(受入機関ホームページ、営業資料等) ・日本語授業実施
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1)ベトナム市場におけるISOを初めとした所属先サービスのニーズ調査を行い、報告書作成。 2)現地ISO担当者より品質管理体制のヒアリング。 3)IMTの各種業務に積極的に参加しビジネス展開に貢献する。 4)所属先における海外への意識向上のため、所属先スタッフに向けた報告書作成。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1)、2)、3)については概ね達成。 4)については報告書を現在作成中。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1)交通機関(飛行機)の急な日程変更。 ホーチミンから各地の航空便で、(メンテナンストラブルによる)遅延が頻発。 2)体調管理 朝食があたり、お腹をこわすことや、慣れてきた1ヶ月後に体調を崩すことがあった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1)遅延が生じるものと見込み、早めの時間帯での航空券の手配。また代替案を想定しておく。 他、タクシーにおいても交通事情により予定時刻より遅れる可能性があるため、上記同様に見込みを多めにした。 2)私の場合は、朝食の卵が合わないことが多かったため、朝食を摂らない、又は卵料理を食さないようにした。

インターンシップ風景 ①



受入機関業務サポート



受入機関との共同開催セミナー

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した: 1)異文化適応力 2)コミュニケーション力(ヒアリング力) 3)愛社精神 向上しなかった:4)スピード感
理由	1)歴史や文化、慣習が異なる約3カ月の現地生活により、互いの共通点を見つける力や、相手を思いやる力が増した。これらの事は今後のビジネスを行っていく上で活用できる。 2)英、越、日本語、そしてジェスチャーを駆使した。受入機関との会話で英語のヒアリング、及び翻訳業務により英語の語彙力が向上。語学力の必要性を感じ、モチベーションが向上した。 3)インターンシップの機会を与えてくれたことと、現地では所属先の他業務・サービス・人との関わりを持つことにより理解が深まり、所属先への愛社精神が向上した。 4)日本での業務の方が、よりスピード感があるため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<p>・3カ月のインターンシップを通して現地の人達とのコミュニケーションの取り方、そして文化の違いを十分に理解する事ができ、初めての海外での生活で、当初は不安であったが、受入機関スタッフ含め、周囲の援助、協力により、海外での業務・生活の自信がついた。</p> <p>・語学力は必要と感じたが、他国の方と意思疎通する上で、現地語と英語にジェスチャーを交えることや、事前の英文メールでのやり取りなどにより、語学力をカバーして意思疎通をとることができると感じた。</p> <p>・海外展開促進に向けて、所属先において判断に必要な情報を得られるネットワーク作りや経験ができた。今後も引き続き、受入機関を初めとして、ビジネスパートナーとの良好な関係維持に努めたい。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>・インターンは非常にオープンで、地元の人々や文化を学んだりする時はいつも大らかであった。彼は、好奇心旺盛でユーモアがあり、そして我々の活動に参加する時は、エネルギーが豊富であった。彼は異なる人種や国籍の人々と、友好関係や相互信頼を構築するために多大な努力をしていた。</p> <p>・インターンは優れたコミュニケーション力と対人スキルを持ち、セールス/プロモーションパーソンとして、素晴らしかった。彼のベトナムでの知識や経験により、所属先が海外事業展開を行う主要企業となるよう、プラスの変化をもたらす事を願っている。</p>	

インターンシップ風景 ②



政府系検査機関との関係構築



現地担当者ニーズヒアリング

インターンシップ報告書

(KB1085BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Garment 10 Joint Stock Company (GARCO10)		
受入機関概要 (事業内容等)	衣料品(主にスーツ、シャツ)の製造、及び、国内での販売、海外への輸出を行う。		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2015年12月4日		
所属先	(株) カネボウ化粧品		
所属部署	マーケティング部門	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	工場・店頭視察、試作品関連の業務サポート、イベント参加、語学講義の聴講・実施(英語・日本語)、他
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ● ベトナム(異文化)理解、及び、コミュニケーション力の強化を図り、自社・日本・受入機関へ貢献できるグローバル人材を目指す。 ● 所属先の注力市場であるベトナムに関する理解を深め、今後のマーケティングの足掛かりとする。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ● 居住体験に基づく異文化適応力・コミュニケーション力の形成。 ● ベトナム化粧品市場に関する積極的な情報収集。 ● 将来のビジネスモデルに有益となりえる現地・日系企業のコネクション構築。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	配属された部署の繁忙期を理由に、渡航前に確認したはずのインターンシップ計画書の活動内容が十分に実施されなかった。
対処方法	こちらの要望の伝え方について、口頭では忘れられたり、意向が正しく伝わらなかったり、非常に時間がかかってしまっていたので、書面を作成の上、担当者へ依頼しベトナム語に翻訳してもらった。同時に、受入機関で直接聞いた会社情報や業務の説明を踏まえ、自分ができることやできそうなことを箇条書きにし、多忙な上長との打ち合わせの際に効率的に話が進むように工夫した。

インターンシップ風景 ①



シャツ縫製工場(裁断後のプレス作業)



店頭(ハノイ中心部)

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> ● 異文化(ベトナム)に対する理解、及び、市場の知見。 ● 柔軟な思考とそれに紐付くコミュニケーション能力。 ● 積極的かつ主体的な姿勢(意志を貫く姿勢)。
理由	<ul style="list-style-type: none"> ● 旅行とは異なり、実際の生活を通じて、テレビ等では見られない生のベトナムに触れられた。 ● やや長期の滞在であった為、現地の方々と密な関係を構築できた。 ● (特に問題に直面した際)日頃のコミュニケーションの重要性を学んだ。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- 異文化・異業種を体験した今回のインターンシップでは、会う人や物すべてが自分にとって新しく、大変良い刺激になった。ある程度の年齢になってはいるものの、世の中にはまだ知らないことばかりだと気付かされ、視野を広げることができた。
- その中で、コミュニケーション力や主体性をより研鑽できたのは言うまでもなく、未知の物事に対する挑戦意欲やスキル・度胸を自分がまだ持っている事を再発見できた点は、自分にとっても意外な収穫だった。
- 更に、想定外の出来事に遭遇する事も少なくなく、その中で得られた柔軟性や瞬発力は、日本の業務においても、その課題や問題に対して発揮できる能力だと考えており、今後、不要な固定概念は捨て、様々な可能性を探りつつ、業務に臨みたいと考える。
- 短期間とは言え新興国(ベトナム)に滞在した経験は貴重なものであり、今後、海外事業に携わる機会があれば、今回得た知見、情報、人脈を是非活かしていきたい。

5. 受入機関のコメント

- インターンは目標の達成に向けて真摯に取り組んでおり、最終的な成果に繋がったと思われる。
- 社内外の活動にも積極的に参加し、周囲ともよくコミュニケーションが取れていたように感じる。
- 普段から、時間通りに行動したり、自身が理解していない事柄については、常に質問をしながら明確にしようとしており、問題意識や学習意欲を持ち合わせている人物だった。

インターンシップ風景 ②



英会話講義



Long Bien Vocational College 卒業式

インターンシップ報告書

(KB1030BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Hanoi Seaproducts Import Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi)		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容:水産物(エビ、アサリ、カニ、イカ、ハマグリ)の輸出入、国内販売、鉄の輸出入 従業員数:オフィス40名、工場200名		
派遣期間	2015年9月15日 ~ 2016年1月18日		
所属先	名古屋大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・メール、資料の翻訳作業(日本語から英語) ・受入機関の工場視察アテンド ・タコの取引先紹介
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 異なる文化の中で実践的に働くことができるグローバル人材をめざす。 2) 生産管理における受入機関の強みを見つける。 3) 水産物市場を理解する。 4) 受入機関と日本企業の関係づくりに貢献する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 自分で仕事を見つけ、担当者に働きかけることができた。 2) 顧客にインタビューを行うことで受入機関の強みをあぶりだすことができた。 3) エビについては70%理解できたが、営業ができるほどの知識を身につけることはできなかった。 4) 営業活動を通して、受入機関のパートナー企業のイダコを、ハノイでたこ焼きを販売している日本企業に紹介し、契約を成立させることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1) 受入機関で社員とうまく距離感を取ることが困難であった。日本と異なり、機関内でも人との距離が親密であり、お客様扱いをされたり、生活に過剰な干渉を受けることがしばしばあった。 2) 担当者が多忙のため、仕事を与えられることが少なかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1) HIDA・JETRO担当者や受入機関担当者からの助言により、キッチン付きの部屋に引っ越しをすることで、受入機関の社員からの頻繁な誘いを断りやすい環境にした。 2) 受入機関の主力製品であるエビについて調査したり、セミナーに参加し得た情報をレポートにまとめて自ら仕事を作る努力をした。エビはベトナムの主要輸出品目であるが、近年インドとの競争が厳しくなっていること、TPP加盟はベトナムのエビを輸出している企業にとって有利に働くことなど、ベトナム水産業をとりまく情報の整理をすることができた。

インターンシップ風景 ①



週一回の日本語教室



マレーシアからの顧客にシープロマートを紹介

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1) 異文化対応力 2) 専門性 3) 積極性
理由	1) 向上した。わからないことはすぐに聞く、現地語でコミュニケーションをとるなどし、異文化に対して身構えることがなくなったと感じるため。 2) 向上しなかったが、専門性を身につけるとい課題を発見したことで、今後もベトナムを含む東南アジアの経済的問題を学んでいきたいと考えるようになった。 3) 向上した。自分の存在を認めてもらうためには自ら提案していくことが必要だった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・内定先がベトナムにおけるビジネスを重要視しているため、ベトナムの文化・慣習をある程度経験していることは、海外派遣を志望する際のアピールポイントに活用できると考えている。
- ・日本人学生という立場で現地企業でインターンシップを経験して、周りや違うことに価値があるという考えを見出すことができた。会社組織の中でも個性を大切にしていきたいと考えている。
- ・ベトナムの現地企業でベトナム人と一緒に働くことで、彼らの仕事に対する価値観を知ることができた。将来異なる国籍の人々と仕事をするようになった際には、日本での常識が当たり前ではないということ意識し、上手くコミュニケーションを図っていきたい。

5. 受入機関のコメント

私たちは、彼女をインターンとして受け入れることができたことに大変感謝している。社員一同、インターンと一緒に仕事ができたととても嬉しく思う。ベトナムでの滞在やSeaprodex Hanoiでの仕事が、インターンの将来に役立つことを願っている。

インターンシップ風景 ②



受入機関の工場にてイカの加工に挑戦



関連会社のSeaprodex Da Nang訪問

インターンシップ報告書

(KB2011BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Foreign Affairs Department of Da Nang City		
受入機関概要 (事業内容等)	ダナン外務局の日本セクションに派遣。日系企業 の誘致、在ダナン日系企業との連絡窓口。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	オートウ企画(有)		
所属部署	工務部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・投資物件の日本語の添削、また資料作成。日本企業への公文書の作成、添削。 ・日本とのプロジェクトの資料作成。 ・ダナンへ訪問する日本企業との面談。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・所属先と関連のある機関、企業との人脈を構築する。 ・ベトナムの文化、商習慣について理解を深める ・コミュニケーション能力(ベトナム語、英語)の向上を図る
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ダナン市において、幅広い人脈を築くことが出来た。 ・ベトナム人の人柄や文化、商習慣についても、主観的・客観的の両面から見る事ができた。 ・言語においても多少の向上は感じられる。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・期限という概念の理解度が低いため、協力企業とのコミュニケーションが後手になっていた。 ・受入機関の担当者もプロジェクトの全体を把握していなかったため、資料作成が二度手間、三度手間になった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・計画の目標から逆算して、いつまでにどこまで終わらせないといけないのかといったプランを提案した。 ・受入機関の担当者にもっと主体的にプロジェクトに参加するよう提案し、効率がいかに重要であるか説明した。

インターンシップ風景 ①



職場風景



日本企業アテンドに参加

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したスキル: コミュニケーション力、ストレス耐性、異文化理解力 向上しなかったスキル: ビジネスレベルの言語力(英語、ベトナム語)
理由	向上したスキルの理由: 日本と違う文化、サービス、計画性、人間性など、様々な面での違いを痛感したため。 向上しなかったスキルの理由: より深く理解してもらうことがベストだと考えたため、日本語の通訳を使用することが多かったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・現地に法人を作る際に、協力や資料作成を行ってもらえるパートナーを見つけられたため、ベトナム進出の際は活用することができる。
- ・今回の経験を通じて異文化理解力やストレス耐性といった柔軟性を身につけられたため、海外事業の第一線として所属先に貢献できると考えている。

5. 受入機関のコメント

2ヶ月間は大変お世話になった。インターンは外務局のスタッフと仲良く出来た。一秒でも無駄にしておらず、日本とダナンとのビジネスチャンスをしっかり検討し、積極的に質問もしていた。特に、日本・ベトナム/ダナンとの文化交流を強化する一つのシンボルとしての日越交流センターの案件には積極的に協力した。特にインターンシップ期間後半には、在越の日本企業などとの関係も構築できた。インターンシップ終了後も、ダナンと日本との繋がりがさらに進むことを願ってやまない。

インターンシップ風景 ②



日越交流センター資料製作



ダナン在日系企業の方々と

インターンシップ報告書

(KB2006BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	VASEP training and Trade promotion Center (VASEP.PRO) - under Vietnam Association of seafood exporters and producers		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム国内における水産物輸出の促進、国内水産業者のネットワーク構成など国内水産業全般に対する様々なサービスを提供する利益団体。ホーチミン本部とハノイ代表事務所の2拠点。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナム水産業に関する理解の増進、日本漁業に関する説明、ウェブサイトの翻訳、工場、加工工場、養殖場の見学
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	ベトナムの水産業に関する知識、特に養殖、水産物輸出について理解を深めるため、フィールドワーク、インタビューなどを行い、それらを通じて得た知識をプレゼンテーションという形で発表する。
達成状況	ベトナム全般に関する知識や理解については日常生活で理解し、水産業に関しても、最終報告におけるプレゼンテーションを発表できた。しかし、実際の業務などベトナム水産物輸出について深く触れることができなかったことに関しては、努力が足りなかったと感じた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	職場で放置されることが多かった。 前日、または当日にインタビュー、出張の予定を入れられる、あるいは前日に日程が変更になるなど時間に関する急な変更が多々あった。
対処方法	自分でレポートを作成するなどして水産業について理解を深めた。 インタビューに関しては質問を準備しなければならず、インターネットで訪問先について簡潔に調べたのち、指導員に質問案を見せて適切な質問であるかどうかを判断してもらった。

インターンシップ風景 ①



オフィスの様子。ほとんどが女性で子供を育てながら働いており、社会進出が進んでいる。



ホーチミン市の加工工場見学の際の一枚。衛生的な服装に着替え、消毒を受けた。

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	コミュニケーション能力、即応性、現地適応能力が向上した。 しかし一方で自主性、問題発見能力、語学力などについては向上が見られなかった。
理由	ベトナムは英語があまり通じないため、片言のベトナム語、英語、ジェスチャーでコミュニケーションを取る必要があった。これについてはコミュニケーション能力が向上したと思うが、それで要件が済んでしまうためベトナム語などの語学についてはあまり向上しなかった。 インターンシップでインタビューの際には、相手の話に合わせて質問を変えなければならないなどの点で即応性が向上したが、質問を作る際に問題を発見する能力が低いということに気付いた。また、職場で放置されることが多く自主性が求められていたが、それに関しては思うほど自主性を発揮できなかったことは、反省すべき点である。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

私は今回インターンシップに参加するにあたって、水産業とは全く関係ない経歴しかなかったが、このインターンシップ全般を通して、水産業界に関して日本の水産業と事情は全く違うにせよ、ある程度の実情をつかむことができた。また、水産にかかわらず、VASEPは輸出や公共政策など様々な分野と関係があったため、今回の経験を踏まえて、食品・貿易関係などに関係する職業について考えたいと思った。また、以前留学していた台湾での経験や社会・文化的類似点も多く発見し、以前から持っていたアジア圏でキャリアを積むことについても、さらに前向きに考えられるようになった。今後このインターンシップで培った人的交流や経験を活かしていきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンシップ全体を通じて、インターンはVASEPの環境にいち早く適応し、VASEPとベトナム漁業について学ぶためにどのように情報にアクセスし、シェアするかを理解していた。また、インターンは聡明であり、ベトナム語の学習に取り組むだけでなく、ベトナムの労働形態や活動について即座に学習し、積極的に活動し全ての人に対して適切な態度で臨んだ。

インターンは漁業分野の政府職員へのインタビュー、ホーチミン市における当機関のメンバーによる年次総会や複数の工場・養殖場の見学、ハイフォン市における海洋研究所への訪問やハイフォン港の見学など、我々が提供したすべての会議やイベントに積極的に参加し、情報をよく集めていた。

インターンは、将来の日本とベトナムとの水産貿易や、漁業協力の発展に貢献する可能性を示した。

インターンシップ風景 ②



ティエンザンにあるパンガシウス養殖場を見学した。背後に映っているのはパンガシウス養殖池



ホーチミンで行われたVASEP年次総会後のパーティーにおいて本部の幹部と

インターンシップ報告書

(KB2038BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	VASEP training and Trade promotion Center (VASEP.PRO) - under Vietnam Association of seafood exporters and producers		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム水産加工食品の輸出促進を行なう団体であり、研究や調査、水産関係者のコミュニティ形成やサポート等を目的としている。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	長崎外国語大学		
所属部署	外国語学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・水産加工工場へのフィールドワークや関係者への聞き取り調査 ・日本とベトナム両国の水産貿易円滑化を目的としたWebページ作成等の広報活動
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム水産物輸出と日本との関係性について把握し、抱える問題とその解決策を提案 ・水産関係者との現地ネットワークへの参加と形成手段を学ぶ ・異文化環境下での適応能力の向上
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・現地水産物加工工場や市場への調査をもとに、品質・安全管理のポリシーを熟知し、日本市場から見た知名度の低い魚種の研究と報告を行った。 ・各ミーティングへの参加とインタビューを通して、現地でのコミュニケーションの特色を学習した。 ・ビジネス・生活上における文化相違を実感し、理解しようとする心構えを持った。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・異なる言語下におけるコミュニケーション上の齟齬(ベトナム語・英語) ・急なスケジュール変更に伴うブッキングの重複
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・一方的に自分の意思を主張するような話し方を改善し、相手に正しく理解してもらえるような発音とスピードを心がけるようにした。 ・度々の予定変更があるため、事前に自分の予定を伝えておくことで重複を防ぐようにした。また、予め余裕のある計画を持ち柔軟に対応できるようにした。

インターンシップ風景 ①



VASEP オフィスでの様子



VASEP 週末ミーティング

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点：行動力、異文化理解、意思疎通能力 向上しなかった点：ベトナム語、自己管理
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関からの仕事をこなすだけでなく、能動的に仕事を探し成果を出せるよう努めるといった行動力が飛躍的に向上した。また、固有の文化を認めることで抵抗感を少なくし、常識や価値観などのコミュニケーション上の妨げとなり得る障壁を、取り除けるように努めた。 ・日常生活でベトナム語を使用する頻度が高かったが、仕事上では主に英語を使用していたため。健康管理が不十分であり、病気になった際の療養期間中に無理をして更に体調を悪くしてしまった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・2ヶ月間の短期滞在ではあったが、ベトナム経済の一角を担う水産物輸出事業が、輸出相手国への配慮とニーズに沿ったものを提供するという、一連のプロセスに触れて考える機会を多く設けられた。「安全と品質」といった輸出国・消費者側への配慮が更なる発展へと繋がり、貿易分野だけでなくビジネス全てに応用できることを受入機関を通し実感できた期間であった。

・就職を控える学生インターンとして、自主的な行動と成果を挙げることの重要性を再確認できた。指示されるだけの受動的な行動ではなく、次々とアイデアを捻出し目的を作り、能動的に行動に移すことで、仕事の生産性の向上やモチベーション維持もできるようになった。

・今後は上記の2点も含め、ビジネスシステムのプランニングや、消費者の立場を考慮し仕事に従事していくことが目標である。また、日本にビジネスを展開する外国人と接する場合は、今回のインターンで培った相互理解という観点を忘れずに良い関係を構築していきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは明朗快活に、社交的で職場でもとても礼儀正しく振舞っていた。また、すぐに受入機関の職場環境に慣れ、一生懸命ベトナム水産業界と受入機関についての勉強と情報収集に励んでいた。

ベトナム水産業界の有識者への面会、市内で行なわれた年末ミーティングへの参加、水産加工工場と漁場への訪問、海洋研究所職員へのインタビューと漁場の視察等といった受入機関が提供した仕事についても、積極的な参加の意思を示し、多くの情報を吸収しようとしていた。

特にインターンは、日本市場へのベトナム水産品輸出事業に大きな興味・関心を持っており、インターン自身が学んだ知識から、受入機関公式ウェブサイトの日本語化などのアイデア提供など、日本とベトナムの漁業貿易促進を目的に尽力してくれた。インターン終了後もベトナム水産業界と日本市場の関係を忘れないでいて欲しい。

インターンシップ風景 ②



ホーチミンの加工工場視察時



ビジネスフォーラムへの参加

インターンシップ報告書

(KB2023BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Leather and Shoes Research Institution (LSI)		
受入機関概要 (事業内容等)	革靴の国内卸、小売りおよび国外(現時点では主にEU・アメリカ合衆国)への輸出		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	京都大学大学院		
所属部署	農学研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	革靴の製造過程、廃棄残渣の環境に与える影響の調査、EUとのFTAにより2018年までに国際基準を満たす製品を作るための戦略など社内での取り組みに対する理解・貢献
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①英語での会話をツールとして現地文化・習慣の理解、現地人との幅広い交流 ②TPP参加表明による国内主要産業(履物産業は国内第3位の産業)への影響の理解 ③LSI内で何か仕事を任されるようになるほど、仕事に精通する
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①日常英会話の能力は格段に上昇した。さらに環境的要因もあり、社内の同部署・他部署、社外問わず非常に多くの友人・知人ができた。彼らとの交流を通して現地文化への理解も深まった。 ②革靴の履物産業が、TPPより直近の(EUとの)FTAに注力していたため、FTAによる会社としての方針を理解し、従事した。 ③達成できず。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	年末・年始に関わらず非常に忙しい時期に配属されたため、特に年末に仕事がなかった。
対処方法	忙しい理由は、1月に来越する技術者の視察団(FTAへの取り組みの一環)を迎える準備であった。最終目的と我々がしなければならないことは、具体的には革靴の輸出の際に弊害となる国際基準のクリアと輸出の拡大であることを確認し、それらに関する英語の資料を入手し読み込み、受入機関内で共有した。これらの現状把握から共有までを能動的に行った。

インターンシップ風景 ①



イギリスの技術者との話し合い



皮の精製工場へ聞き込みと見学

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力: 日常英会話能力、現地商習慣への理解、単語レベルでのベトナム語の知識 向上しなかった能力: ベトナム語での会話能力、具体的なLSI内での業務スキル(環境分析・管理等)
理由	向上した理由: 積極的に会社の人々が誘ってくれるイベントに参加し、友人・知人を増やし、観光では絶対にできない経験や環境にいたこと。また、社内の人々と積極的にテーマに関わらず英語でディスカッションを重ねたこと。 向上しなかった理由: LSI内ですでに仕事に対する人的資源は十分で、何かを任せてもらえなかったこと、仮に仕事をもらっても社内に英語の資料が少なく、ベトナム語を理解できない自分には仕事をこなすことが難しかったこと。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

英会話能力が向上したこと、2か月という短い期間ながらも、海外で日本語の通じない環境で(自分としては)満足に生活できたことは自信になった。また、就職時に自分の強みとしても活きると思う。

さらに、ベトナムの現状(主要産業、国際化の流れを受けてそれらがどう展開するか、商習慣、月収等)を知る機会を得られたことは非常に大きく、それらを加味したうえで、日本の経済発展の歴史と比較すれば今後のベトナムの発展の方向性が見えてくると思う。今後の人生でベトナムと関わることがあれば、今回の経験が大きく活きると思う。日本国内ではなく、国際的な事業に取り組む仕事をしたいと強く思った。

5. 受入機関のコメント

インターンは非常に勤勉で、社内・社外の誰とでもコミュニケーションを取っていた。インターンは毎朝早くに出勤し、熱心かつ積極的に働き、日常生活の中でもいかなる場にも順応していた。インターンは我々が期待していた以上の人物であった。

インターンシップ風景 ②



残渣処理施設周辺の大気・水質の調査



毎週火曜日のフットサル

インターンシップ報告書

(KB1047BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	International Cooperation Department (ICD), Ministry of Natural Resources and Environment of Viet Nam (MONRE)		
受入機関概要 (事業内容等)	天然資源と環境に関する業務を行う天然資源環境省内で、国際協力局はベトナムと海外の窓口となり、海外プロジェクトを総括する約20人規模の部署。		
派遣期間	2015年10月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	大阪大学		
所属部署	法学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	MONRE内で行われる国際会議やワークショップ、セミナーに参加し、セッティングを手伝う。また、それを通じてベトナムの環境分野の知識を深め、ベトナムで現在行われている国際協力を理解する。日系企業・団体の訪問に対応する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 国際会議、ワークショップやセミナーに参加し、日本とベトナムにおける環境の分野の知識を深める。 2) 途上国で行われている環境分野の国際協力の現状を知る。 3) ベトナムの文化や伝統、ビジネスの仕方を学び、将来ベトナムで働くときの人脈を構築する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 多くの国際会議などに参加することができ、自分の専門外の環境分野の知識を深めることができた。 2) 国際協力機構や日系企業の政府開発援助や世界銀行などの国際機関の支援をはじめ、MONRE下で行われている様々なプロジェクトを見、インタビューを行うことで現状を知ることができた。 3) インターンを通して、日本とは違うベトナムの文化や伝統、ビジネスの仕方を学び、受入機関を中心とした政府機関や国際機関の人々だけではなく、民間企業や非営利組織で働いている人々と知り合い、交流することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1) 政府機関の忙しい部署で担当者も多忙であったため、仕事を与えられないことが多かった。 2) 予定を立てないため、今週の予定もわからない、急に予定を入れられる、または、当日になって予定が変更、キャンセルになることが多く、予定の管理が前もってできない。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1) MONREにいる日本人の専門家の協力も得て、仕事を与えられない中でも自分ができることを探し、環境に関する論文を読むなど知識の取得に努めた。また、担当者と積極的に連絡を取り、仕事を作ってもらえるようにした。 2) 自分の予定は自分で計画して管理し、あらかじめ担当者と共有しておく。急な予定の変更にも柔軟に対応できるように余裕をもって計画を立てる。

インターンシップ風景 ①



参加したワークショップの様子がテレビで放映



ベトナム女性の日に行われた部署対抗料理対決

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【向上した点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・適応能力・柔軟性・自主性 <p>【向上しなかった点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地語
理由	<p>【向上した点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム人ばかりの職場環境でベトナムの働き方に合わせていったため・計画を立てず、また予定がすぐ変わるベトナム人に合わせて柔軟に対応していく必要があったため・計画がない中で自分で計画を立て、自分で仕事を見つけて、自分で動いていくことができたため <p>【向上しなかった点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・英語ができる人ばかりの職場環境だったため、ベトナム語を使わなければいけない機会がなかったため

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

途上国の政府機関であるMONREでのインターンを通して、政府機関の内情や日本の政府機関との違いを学ぶことができた。また、国際会議などを通して、MONREで現在行われている政府開発援助をはじめとする国際支援を間近で見、経験することができ、インターン前に憧れていた途上国支援について、その現状や意義を改めて考える機会になった。また、日本の多くの企業がベトナムに進出し、ベトナムの経済発展に寄与している現状も知り、政府機関や国際機関、非政府組織、非営利組織だけではなく、日本企業を通して、国際協力に関わる道があることを知り、就職活動前に自分の視野と選択肢を広げることができた。

5. 受入機関のコメント

ICDの部署がインターンを受け入れるのは初めてだったが、インターンは政府機関の行政業務に関わることで、非常に貴重な体験をすることができた。インターンは積極的に業務に取り組み、ベトナムと日本や他の国際機関との協力体制を理解した。インターンはICDのメンバーだけではなく、他の部署のベトナム人も良好な関係を築いていた。今回のプログラムを通して、また来年以降もインターンを受け入れたい。

インターンシップ風景 ②



参加したワークショップの様子



有志のICDメンバーとの日本語レッスン

インターンシップ報告書

(KB2035BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Softech Corporation		
受入機関概要 (事業内容等)	ソフトウェアの開発、保守業務。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	(株) アイソリューションズ		
所属部署	第一エスアイ開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	・ブラウザで動作する小学生向けの英語、算数学習用ソフトウェア(IseeBooks)の開発。 (新規ページの作成、iPadで使用した際のデザイン崩れの修正、AS3で構築されている現行版からHTML5を使用した新規版への作り変え)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	①仙台とベトナムのオフショア開発に向けて課題の発見と課題に対する解決策の検討。 ②ベトナムにおいてWebサービス開発のプロ集団を組織する上で重要視すべきポイントをベトナム人の人間性、現地の商習慣などを基に考察する。
達成状況	①80%達成。「長期的な計画立案」、「日々の管理業務」が課題として挙げた。しかし会話していく中で、個人レベルでは計画や計画通り実行する必要性は意識できていることが判明した。リーダークラスに管理手法を浸透させることで、組織的な改善も期待できると思われる。 ②90%達成。事前の予想通り給料に対する意識はやはり強かった。しかし新しい技術を学べるか、自分自身がスキルアップしていくことが出来る環境かという点も想像以上に企業に求めていることが判明した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①インターン、受入機関双方の英語力不足の為、円滑なコミュニケーションが難しい場面がしばしばあった。 ②インターンシップ開始直後からIseeBooks開発プロジェクトに参画したが、二週間ほどで新規ページの開発が終わってしまいタスクがなくなった。またページ作成が非常に機械的な単純作業であり、このままでは自身の目標を達成できない可能性が高かった。
対処方法	①Skype等ツールを使用し、文章化することとある程度時間をかけてやり取りを行った。また英語が話せない同僚に対しては、必要に応じてGoogle翻訳等使いながらベトナム語でのコミュニケーションを心がけた。とにかく何も話さないよりは、時間を掛けても話す機会を増やすことを優先して行った。 ②日本での業務経験を基に開発のスキルがあることを説明し、現行のIseeBooksで挙げている課題の改善や新規版の共通部分の構築等より、所属機関の業務に近いレベルの業務を担当させて頂いた。

インターンシップ風景 ①



開発ルーム風景



ソースコードを見ながら相談中

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> ・[向上した] 英語を話すことに対するプレッシャーの軽減。 ・[向上した] 的確な目標設定。目標達成の向けて必要な計画立案、行動力、自分の意見を主張するスキル。 ・[向上した] 楽観的に物事を捉え必要以上に考え込まなくなった。 ・[向上しなかった] ベトナム語。
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・同僚も英語スキルが高くない環境であった為、とにかく話すことが大事だという姿勢が身についた。日本で感じていた「正しい英語を話さなければならない」というプレッシャーを気にしなくなった。 ・日本に比べ未確定な要素が多く自ら考えチャレンジできる環境であった為。所属機関へのフィードバックを意識した目標を設定し、達成に向けて無数の方法の中から自ら決めたものを押し進めることが出来た。 ・Google翻訳等を使用し単語、単語で会話する機会が多かった為。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・所属先はベトナムに駐在員事務所の設立を検討している。私の役割は今回のインターンシップで体験したリアルなベトナムの現状をフィードバックし、駐在員事務所設立に向けてベトナム内の都市選定、設立後の収益モデルの構築、日本本社との窓口や現地メンバーなどの体制構築を行うことである。
- ・今回のインターンシップの経験は日本に居ては絶対に体験できないリアルな体験であり、ベトナム人の人間性、仕事観、ベトナムの生活リズム、商習慣を肌で感じる事が出来た。私自身が駐在員として再度ベトナムを訪れた際の具体的なイメージを抱くよい機会となった。またインターンシップにおいて自分自身の課題も発見出来た。これらの課題を解決しつつ日本でしっかりと準備したいと感じた。
- ・英語を話す機会がなく、業務上も外国との関わりがない私にとって今回のインターンシップは大きな挑戦だった。海外で仕事をしたことで今まで自分が悩んでいたことがとても小さく感じたり、自分の意見を自信を持って主張していくことの大切さを感じた。日本の業務においてもこの経験は十分に生かしていけると考えている。

5. 受入機関のコメント

- ・組織に貢献する意識を持っておりseeBooksのフレームワークやライブラリの改善に取り組んでくれた。
- ・組織の方針や規則に問題なく従っていた。
- ・真剣に業務に取り組んでいた。
- ・同僚と積極的にコミュニケーションを取り友好的な関係を構築していた。

インターンシップ風景 ②



携わったソフトウェアの画面



近所のレストランで休憩中

インターンシップ報告書

(KB1056BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	IVS Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	日本とASEAN各国からのオフショア開発・保守事業 ベトナムとASEAN各国における日系企業向けシステム インテグレーション事業		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2015年11月7日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	人間科学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 品質保証チームに所属し、週報等のテンプレート、資料の作成 開発チームに所属し、不具合の調査、プログラムの作成
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>オフショア開発について理解する。 ベトナムの習慣、文化を理解する。 積極的に様々な人との交流を持ち、自身の積極性を向上させる。</p>
達成状況	<p>品質管理チームでの作業を通じ、ソフトウェア開発のフローについての理解を深めるとともに、製品の開発に参加させていただくことで、オフショア開発が製品のどの部分に関わっているのかを具体的に理解することができた。 またベトナム人の気質を肌で感じることができ、日本での学生生活では会うことが難しい日本の企業の方々の話を聞くこともできた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> 企業に所属しての活動自体が初めてだったので、勝手がわからず混乱することがあった。 ベトナム語での会話が難しく、わかってもらえないことや聞き取れないことが多かった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> インターン担当者や所属したチームのメンバーと積極的にコミュニケーションをとることで、わからないことや混乱することがなくなるよう努めた。 声調などの発音を練習するとともに、あらかじめ会話のパターンを想定し、こちらが聞き取れる簡単な返答になるような会話を心がけた。

インターンシップ風景 ①



オフィスでの毎日15時のラジオ体操



ベトナムの女性の日のイベント

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力: 1.異文化に対する理解 2.不慣れた環境での生活への耐性 3.コミュニケーション能力 4.海外での医療事情や保険の重要性についての知識 向上しなかった能力: 英語力
理由	向上した能力: 1.日本との違いを感じるとともに、共通するものを見つけ、そこに住む人たちを理解しようと努めたため 2.日本と大きく異なる生活様式の中で生活したため 3.レストランの店員などとも積極的に会話をしようとしたため 4.デング熱罹患により入院したため 向上しなかった能力: 職場で英語での会話ができる人がほとんどおらず、機会がなかったため

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

短い期間のなかデング熱罹患により入院してしまったためにインターンとして何かを残していくことがあまりできなかった。所属チーム内でのコミュニケーションは多く行ったが、言語的な問題もあり、所属チーム以外のベトナム人とは浅いコミュニケーションしか取れなかった。

日本では恥ずかしさを感じてしまい、あまり人と積極的に会話できていなかったのに対し、ベトナムでは積極的になることを心がけ、達成できたことはよい経験になった。

就職先の一つとして考えていたソフトウェア開発企業の業務を具体的に知ることができた。

それまで感じていた海外に出ることの忌避感がなくなったことで、より海外のことを知ろうとする意欲が芽生えた。

5. 受入機関のコメント

インターンは、研修期間を通して積極的に物事に取り組めるようになった。特に日本とは異なる生活を要求されるベトナムの日常の中で直面する苦労に対して、自らの力で解決しなければならない経験を得ることができたのではないと思う。インターンシップ中にはデング熱に罹患してしまうというトラブルもあったが、それもかえて本人にとっては貴重な経験になったのではないかと考えている。今回の経験が、インターンのさらなる成長の礎となることを願う。

インターンシップ風景 ②



いつも昼食を食べる屋台



食後のコーヒーを飲む屋台

インターンシップ報告書

(KB1052BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	A.I. Global Sun Partners JSC-HCMC Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	日系会計事務所 (日本企業のベトナム進出支援)		
派遣期間	2015年9月15日 ~ 2016年1月30日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナムに進出する日系企業への会計・税務面でのサポート業務を通じて、ベトナムにおける会計・税務に関する法制度や運用方法等を理解する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	ベトナムにおける会計、税務に関する法制度、その運用方法、ならびに日系企業が抱える実務上の課題を理解することを通じて、自身の専門性を高める。それに加えて、現地の商慣習、文化、言語に関する理解を深めることで、将来的に日系企業の現地進出を会計・税務面からサポートできる人材となるべく、総合的に自身の資質の向上を図る。
達成状況	会計・税務に関する各種資料の作成やベトナムに進出する日系クライアントとの対応等を通じて、ベトナムにおける会計、税務に関する法制度、運用方法、実務上の課題、商慣習について、理解を深めることができた。また、その他の関連分野(法人設立手続、社会保険、労務等)についても、ある程度理解することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンシップ期間を通じて、継続的な体調不良(主に喉の痛みと咳)に悩まされた。
対処方法	現地の病院にて診察を受け、処方された薬を摂取した。 また、医師からのアドバイスに基づき、マスクを付ける、定期的なうがいをし、エアコンからの送風を直接受けない、喉を暖かく保つ、といった対処を行ったが、劇的な改善は見られなかった。

インターンシップ風景 ①



オフィスにて資料作成中



会議室にて打ち合わせ中

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	先述の「1.自身の目標と達成状況」で述べた事項に加え、外国人との英語でのコミュニケーション能力(スピーキング能力やヒアリング能力自体というより、どのような伝え方をすれば自分の意図を相手に伝えられるのかという点)は向上したと感じる。 他方で、ベトナム語の能力はあまり向上させることができなかった。
理由	基本的に職場での使用言語が英語または日本語であり、プライベートも含めてベトナム語を使用する機会が限定されていたため。またベトナム語自体の習得難易度(特に発音)も高いと感じた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップを通じて、ベトナムの会計・税務の法令的な知識だけでなく、法令運用上の課題、現地法人設立手続、現地人材のレベル感など、ベトナムに進出する日系企業にとって重要なノウハウを一定程度得ることができた。他方で、自分自身に不足しているスキル・能力も見えてきたと感じる。

今後は、海外を含め、会計・税務分野でのキャリア形成を考えているが、今回の経験は、海外進出を検討中あるいは進出中の日系企業での業務、あるいは海外進出支援を行う会計事務所等での業務において活用できると感じる。

5. 受入機関のコメント

インターンも初めての海外での数ヶ月に渡る滞在で、慣れない環境の中で健康面、言語面など苦勞も多かったと思うが、日越の法制度の相違点や各種税法、社会保険法などの各種テーマについて、現地スタッフと協業しながら調査、資料作成を行うなど、精力的な活動を行って頂き、受入機関としても非常に助かった。

日本人専門家とのコミュニケーションの機会が増えることで、現地日本語スタッフにとっては日本語の勉強になり、現地会計スタッフにとっては同じ専門家として刺激になったと思う。

インターンシップ風景 ②



オフィススペースの様子



受入機関の受付前にて

インターンシップ報告書

(KB2031BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	A.I. Global Sun Partners JSC - Hanoi Office		
受入機関概要 (事業内容等)	業務内容:ベトナム進出前の調査、投資ライセンス取得・追加・変更代行、会計・税務・労務・法務等 事業所数:3 従業員数:15名		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	東京工業大学大学院		
所属部署	社会理工学研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の各種サービスを日系企業に提案するための営業活動 ・営業活動のためのベトナムにおける日系企業動向調査 ・各種セミナーの参加
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 対面の営業活動の一連のプロセスをまとめて、受入機関に提出する。 2. ベトナムの商習慣上、注意した方が良い点について、対面とメールに分けてまとめる。 3. リスクや体調管理の指標として、2か月間入院せず安全に過ごし、帰国する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 多くの営業をこなし、営業方法・コツなど多くを教わり、まとめることができたので、100%達成。 2. 対面についてまとめることができたが、ベトナム人とメールする機会が少なくまとめられなかったため、50%達成。 3. 病院にお世話になったことは一度もなかったため、100%達成。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>営業先担当者に向けて、受入機関の各種サービスを明快かつ簡潔に説明する方法が分からず苦勞した。特にベトナム人相手に営業をする際は、英語を使うため苦勞した。原因としては、受入機関のサービスを細部に渡って覚えていなかったこと(専門的な英単語も含めて)、わからないことを聞かれた時の対処法を持ち合わせていなかったことが挙げられる。</p>
対処方法	<p>以下3つの対処方法を実施した。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 時間のある時に、パンフレットを見直し、専門用語なども覚えるよう努力 2. 毎回の営業でわからないことは必ず調べ、その都度改善 3. わからないことはわからないと営業先に伝え、指導員にフォローを仰ぎ、後日メールで対応

インターンシップ風景 ①



営業に行く様子1



営業に行く様子2

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1. 営業能力(精神力・営業方法)の向上 2. グローバル人材としての資質(異文化商習慣対応力・チームワーク力・リスク管理能力)向上 3. 英語能力は向上したが、ベトナム語は向上せず
理由	1. 反応の良かった営業と悪かった営業の比較ができたこと、また指導員の方のアドバイスがあったことは大きな理由。さらに断られることを前提で進むので、精神力が向上した。 2. 異文化対応力とチームワーク力は受入機関や営業先でたくさんのベトナム人とやりとりしたため。またリスク管理能力は重要性の高い資料を扱ったため向上した。 3. 営業先がベトナム人の際は英語は多用したが、ベトナム語は使用しなかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回の経験の活かし方は2つある。1つ目は、将来の明確なキャリア設計を考えることに活かせるということ、2つ目は、営業を知っている技術者になることに活かせるということだ。

1つ目に関して、もともと技術者志望であったが、どの技術分野を選択するべきか迷っていた。しかし、日系企業の動向調査や営業先の担当者の話を聞いたことを通して、新興市場のトレンドや実際の働きぶりを目の当たりにした。それにより、環境分野(廃棄物処理・環境評価など)に進もうと考え、またどのように達成するか(資格取得など)、かなり見当がついてきた。

2つ目に関して、今回の営業経験で、どのようにサービスを営業先に魅力的に説明するかを学んだ。この経験を活かせば、良い技術を提供するだけでなく、顧客にとって魅力的な技術を提案することに活かせるのではないかと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは飲み込みが速く、かつ一生懸命な働きぶりに本当に感謝している。

彼には一人前の社会人になってもらうべく、一部厳しい指導を施したが、帰国後はかなり成長した姿になっていることを確信している。

インターンシップ風景 ②



セミナー出席の様子

インターンシップ報告書

(KB1049BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Evolable Asia Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	・ITオフショア開発事業 ・BPO(Business Process Outsourcing)事業		
派遣期間	2015年9月15日 ~ 2015年11月14日		
所属先	名古屋大学大学院		
所属部署	理学研究科	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	【マーケティング部門】 会社SNS更新／社内インタビュー／社内名刺作成システム運営／KPI(Key Performance Indicators)シート更新／社内イベント企画・運営 【開発部門】 グロースハッカーとして他社ホームページ改良案作成
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	1.社内インタビュー・記事のSNSを通じた発信 2.会社HP・ソーシャルリクルートサイトの更新 3.社内各種イベントの計画・運営 4.CV(Conversion)率向上等、クライアント要求の達成できるホームページ案の作成
達成状況	1.JILC(Evolable Asia日本語教室)の生徒へのインタビューを主導となることができた。 2.会社Google+ページの開設・運営、Facebookページの更新、KPIシートの更新を行った。 3.サッカーパブリックビューイベントの企画・運営とキックオフイベントの運営協力を行った。 4.作成案の内、6案が採用に至った。A/Bテストにおいて、元ページより高い効果を確認できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	・依頼内容をうまく相手に伝えることが難しく、コミュニケーションの大変さを感じた。相手に伝え動いてもらうために、自身が業務をより深く理解する必要性と難しさに直面した。
対処方法	・インタビューを行った際は、目的へのフローを考え、時間内に必要な情報を集めることができるように努めた。記事を作成する際は、広報の目的に沿った表記を行うために、第三者の視点に立ってまとめるように努めた。 ・開発部門の業務では、グロースハッカーとしての知識集めやホームページ研究を積極的に行った。ベトナム人と日本人は感性が異なるということを念頭に置き、図を使用したり指示内容を再度確認したりしながら、スタッフへ粘り強く開発依頼を行った。次第に作業が円滑に進むようになり、最終的な採用に繋がったと考えている。

インターンシップ風景 ①



日常業務



JILCの生徒へのインタビュー

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> ・グロースハックの知識の習得 ・多文化理解、環境適応能力の向上
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・グロースハックに関する知識は全くなかったため、知識集めを積極的に行った。利用者の立場に立って考えるよう意識し、改善すべき点を見つける力の成長を実感することができた。 ・ベトナム人スタッフとのディスカッションや交流、インタビューを通じ、日本人の価値観の傾向とは異なることを実感した。ベトナム人は日本人と比べ、家族を最優先に考えるなど、異なる国民性を知ることができた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・実際にベトナムで生活し仕事をする中で、日本人よりもベトナム人は比較のおおらかであるなど、国民性の違いを感じることができた。同じ目標に向かって共に仕事を進めるうえで、双方の異文化理解が円滑な業務遂行に繋がるのだと実感できた。将来、異国間で仕事をする際に、相手の国民性を知ろうとする姿勢を維持できたらと考えている。
- ・インタビューや開発依頼を主導的に行うことで、目的までの過程を明確にし、相手に正確に伝える難しさを実感した。同時にうまく進まない時でも、相手に伝わる工夫を考えながら粘り強く依頼をし、達成感を得ることができた。目的までの道筋を掘り下げて考える意識を持つことで、目的のキャリア構築への近道になると考えている。また、成果を得るために、メンバーの協力が必須であることを実感した。今後、何らかのプロジェクトを遂行する際、周囲との協力体制を意識して作る事ができると考えている。

5. 受入機関のコメント

【マーケティング部】

何事にも一生懸命まじめに取り組んでいた。が、あと一歩、まわりの状況を考えて業務を遂行する、積極的に自分から行動する、という事を、もう少し意識して行うことができればよかったと感じている。

【開発(カイゼン)チーム】

特に不都合も無く業務を進めることが出来た。WEBデザイン案を、若い視点で考え形にしてくれたことが、我々の気づかないこともあり、私やベトナム人開発者の良い刺激になったと考えている。

インターンシップ風景 ②



開発チームのメンバー



社員旅行チームビルディング

インターンシップ報告書

(KB1025BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハイズオン
受入機関	Vison Yarn Spinning Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	紡績、不織布製造工場 従業員数 300人		
派遣期間	2015年9月15日 ~ 2016年1月30日		
所属先	関西学院大学		
所属部署	国際学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	顧客へ連絡する際の日本語の添削、日本の新規顧客獲得の手伝い、関連工場見学を通してのベトナム繊維・不織布業界の調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> ベトナムのメーカーの販売促進のための活動を学びつつ、異文化圏での工場の状況、雇用者の働き方について理解する。 ベトナムの紡績業界についての知識を深めるべく、関連機関、企業との人脈を構築する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> ベトナム資本の会社に身を置くことで、ビジネス文化の違いや、働くことに対する考え方が良く理解できた。ハイズオン省における雇用状況、労働環境などについても学ぶことができた。 ベトナムの基幹産業である繊維業界は実際どのような状況にあるのかということが、様々なタイプの関連会社(日系、国営)の方から話を聞いたりすることで知ることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> お互いの母国語が英語でないため、100%自分の言いたいことを理解してもらうということが難しいときがあった。 会社で働いたり、日本の工場の労働環境について知らないことが多く、会社の人に日本とはどう違うのか聞かれたときに分からないため、的確に答えることができないことが多かった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 自分の言いたいことが的確に伝わっているのか、理解してくれているのか、不安な時は何度も違う言い方を考えて言ったり、メールで文字にして伝えたりした。 JETROの方に相談して、同じハイズオン省にある日本企業の工場を視察する機会を作っていただいた。日本企業側からの視点でベトナムについて考える機会がなかなかなかったので、話を聞いたり、考えてきた質問をすることで、改めて日本との違い(良い点、改善したほうが良い点)を発見するきっかけにつながった。

インターンシップ風景 ①



工場内を歩いて回り工員たちと交流



工員たちと管理者の間で開かれる会議に参加

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1. 向上しなかった : ベトナム語 2. 向上した : 体力、異文化に対する柔軟性(異文化適応能力)
理由	1. 英語を話せる人が少なく、ベトナム語を要する環境にはいたが、英語を話せる方としか行動することがないので、勉強しなければならないという焦りが特になく、あまり使う機会がなかったので向上しなかった。 2. 片道1時間半の車通勤とハイズオンの食事に最初はやっていけるか不安を感じたが、すぐに慣れて、現地の人たちとローカルな食事を一緒に楽しむことでより親しくなれた。毎日朝早くに起きて、片道時間半の通勤と現地の文化に慣れることで、精神面のみならず体力面でもタフになることができた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

実際に現地で駐在員として活動されている方々にお会いすることも多く、話を聞いたりする中で、異文化の地で働く大変さを知ると共に、どのように働いているのかを身近に見ることができたので、“海外で働く”という抽象的なイメージをより具体的にすることができた。また、就活を始める前に、将来どこで何をしたいかということ深く考えるきっかけになった。

5. 受入機関のコメント

インターンはいつも優しく、また会社の誰に対してもフレンドリーに接していた。特に、我々の顧客に対してとてもいい印象を強く与えてくれた。彼女が会社にいることで、顧客と会うたびに顧客が会社を賞賛してくれたので、存在はとても大きいものであった。我々の会社が外国人インターンを受け入れたのは今回が初めてだったが、会社のすべての人間が楽しんで働くという、モチベーションにつながり、とても良かった。

インターンシップ風景 ②



会社の人と昼食



会社対抗サッカー大会に参加

インターンシップ報告書

(KB1077BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Minh Phuc Co., Ltd. (MP Telecom)		
受入機関概要 (事業内容等)	ハノイ、ホーチミン、ダナンに支社を持つ。従業員数2,000名。コールセンター事業を中心に、人材事業、会計事業BPO (Business Process Outsourcing) 事業を展開するベトナム企業。		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2016年1月28日		
所属先	(株)ヴィンクス		
所属部署	特定顧客事業本部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・業務、会議での日本語サポート ・プロジェクトに参加し顧客対応から作業管理、納品までを担当する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①グローバル人材としての素養を高める。 ②オフショア案件に参加し、プロジェクトの現状と問題点を把握する。 ③ベトナムにおけるIT事情を把握する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①80%: 異国での人間関係の形成や業務を進める中で、価値観や文化を共有できた。 ②90%: 作業の進め方についての問題点と解決策を提案し、メンバーと共有した。作業管理が効率化され、顧客とのコミュニケーションもスムーズになった。 ③60%: 受入機関でダナンのIT事情を学んだが、実際に他社訪問、ヒアリングすることはなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ①言葉の壁: 日本語だけでは理解されず、作業の説明や指示の際に支障をきたした。 ②意識の違い: 作業の管理や結果のチェックを徹底する、作業時間を見積もる、顧客へ報告するなどが正しく行われておらず、顧客からクレームを受けることが多かった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①原因: お互いの母国語が共通ではないため。対策: できるだけ図表を作成して説明、指示をするように心がけた。 ②原因: これまで部内で問題視されていなかった。対策: 各作業の重要性を説明し、自ら率先して実施した。メンバーに習慣化してもらえるように、できていないときは指摘をするようにした。

インターンシップ風景 ①



作業説明の様子



受入機関の新年会で寿司を一緒に作った。

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した能力等】ベトナムの国、人についての理解／行動力と積極性／異文化への適応力／現地開発現場の環境と作業の進め方 【向上しなかった能力等】言語(英語・ベトナム語)、ITの専門知識(言語等)
理由	【向上した能力等】ベトナム人とできるだけ多くコミュニケーションを取り、業務以外にも様々な話をすることができた。興味があることはとりあえずやってみようという姿勢で取り組んだ。 【向上しなかった能力等】日本語ができるスタッフが複数おり、他言語を使う機会が少なかった。開発作業自体は選任のベトナム人スタッフがいたため、プログラミング等は担当することがなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ①長期間ベトナム人と働いたことにより、現地の開発環境やBPOの作業環境を視察することができた。また、どういう風に説明すれば理解してもらえるのか、言葉が通じないときにどのようにコミュニケーションを取るかを学んだ。またベトナム人の人となりを身近で観察することができ、今後ベトナム人と業務をすることになったときにはうまくコミュニケーションをとりながらビジネスを進めることができると思う。
- ②海外で長期滞在し、価値観や考え方の違う人や環境の中で感じるストレスや不安への許容範囲が広がり、耐性がついたように思う。今後海外と関わるチャンスがあれば積極的に挑戦できると思う。
- ③期間中、自分の語学力と専門性の未熟さを実感した。今後、海外と関わる仕事をするを視野に入れて、ITの専門知識と語学の勉強に力を入れ、グローバル人材としての素養をより向上させたい。

5. 受入機関のコメント

-インターンと共に仕事をする時間は長くなかったが、弊社社員がインターンから経験、学べるものは多かったと思う。問題の解決、作業管理などの日本人の仕事の仕方を深く理解でき、日本に関する知識を大きく向上させることができた。これらは今後、お客様とコミュニケーションする際に役立つと考える。

-仕事だけではなく、弊社の交流プログラムにも熱心に参加していたため、弊社社員も日本語のコミュニケーション能力を向上できたと思う。日本語だけではなく英語、ベトナム語で話すことができ、日本語ができない人も交流できた。

-五ヶ月という短い時間であるが、様々な協力、支援を頂いた。会社の強みを分析しながら、弱い点・改善点も明確にしてもらった。仕事の効率も高まってきており、これから一層発展する事を信じている。

インターンが弊社社員と良い仕事関係、良い人間関係を作ることができた。

インターンシップ風景 ②



結婚式に招待され、浴衣で参加



お客様主催のイベントにて、受入機関のメンバーと

インターンシップ報告書

(KB2007BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	VTCO Investment Company Limited (VTCO)		
受入機関概要 (事業内容等)	土木・建築デザインコンサルタント（従業員:160名） 特徴:BIMを駆使したインフラ事業を手掛けている。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	共同カイトック(株)		
所属部署	バスダクト事業部 海外部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関が手掛けているインフラ／建設プロジェクトおよびBIM (Building Information Modeling) についての説明を受講。 ・建設現場および現地企業(施主、ゼネコン等)への訪問。 ・日本のODAで行っているメトロ1号線プロジェクトにおいて日系企業および現場への訪問。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関のプロジェクトに参加し、コンサルタント業務について学ぶ。 2. ベトナムの電気規格、特に大容量の電力を要する建築物に使われているものについて学ぶ。 3. 様々な人と交流し、ベトナムの建設業界における現状およびニーズについてヒアリングする。 4. ベトナム語を向上させることで受入機関の方とのコミュニケーションを密にし、帰国後も連絡を取り合う。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具体的なプロジェクトには参加せず、様々なプロジェクトについて講義を受け、業務について理解した。 2. 企業・現場訪問を通して電気規格の情報収集を行えたが、規格本が現地語のため読解まで至っていない。 3. 企業16社と現場8か所を訪問し、建築およびインフラ業界の現状について理解した。 4. 現地での様々なイベントに参加したことで、受入機関以外の方ともコネクションが出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建築の部署に派遣されると思っていたところ、土木の部署に派遣されてしまった。 2. 受入機関に建設現場訪問のアレンジをしてもらえよう要求したが、なかなか実行してもらえない。 3. 1月はテト前であるため、どの企業も忙しく、あまりインターンシップ内容を重視してもらえない。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. すぐに受入機関のインターン指導担当者、に建築部署で建築プロジェクトについて学びたいことを伝え、翌週から建築部署へ通えることになった。 2, 3. 自分自身で訪問希望企業のホームページからコンタクトを取り始めた。

インターンシップ風景 ①



インターンシップ初日に行ったプレゼンテーション



VTCOのオフィスにて

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上あり】 行動力、計画性、体調管理 【向上なし】 ベトナム語
理由	【向上あり】 ・受入機関にインターンシップ内容を要求するだけでなく、訪問したい企業があれば自分からコンタクトやアポを取るなど、積極的に行動および計画することが出来たため。 ・業務に支障が出ないよう、体調に関しては無理をせず、派遣中は体調を崩さず元気に生活出来たため。 【向上なし】 ・受入機関の社員は比較的英語が話せたため、予想したほどベトナム語が向上しなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップを通じて、所属先の海外展開に活かせることは3点挙げられる。

- ①受入機関による建築・インフラプロジェクトにおける説明、現地および日系の施主、ゼネコン、サブコン等の企業訪問、ならびに建設現場を訪問し、情報収集を行った経験から、現地の電気規格およびバスダクト市場を考慮した所属先のバスダクト現地販売ビジネスプランの作成に活かすことが出来る。
- ②上記同様の経験から、所属先のバスダクトについて将来的なビジネスパートナーに周知してもらえ、今後も連絡を取り合うことでビジネスチャンスへ繋げることに活かせる。
- ③初めの1ヶ月間は、受入機関に訪問希望企業とのアポ取りを任せていたが、2ヶ月目より自ら相手企業へコンタクトを取り始めた経験から、帰国後もこのモチベーションをキープして所属先の海外展開時の営業に活かしたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは常に向上心を持ち、新しいことを吸収しようとリサーチや建設現場への訪問を積極的に行っていた。また、日本の電気設備やバスダクトについて良いレポートを発表してくれた。

仕事中は、インターンシップ指導員と自ら進んでディスカッションをしたり、クライアントとの打ち合わせやVTCOの会議にも進んで参加し、意見を述べてくれた。

日本の文化を紹介してくれ、良い異文化交流の機会となり、友好的な関係を築けたインターンであった。

インターンシップ風景 ②



現場訪問(Vincom Mega Mall)



現場訪問(メトロ)

インターンシップ報告書

(KB2034BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	VTCO Investment Company Limited (VTCO)		
受入機関概要 (事業内容等)	土木建設コンサルタント。主な事業はインフラ整備である。BIM (Building Information Modeling) テクノロジー駆使することを得意とする。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	東京工業大学大学院		
所属部署	社会理工学研究科	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受入機関が持つプロジェクトの建設現場への視察や事業関係者へのヒアリングを行い、日本の事業と比較しながら事業評価を行う。 ・ 収集した情報をもとにしたレポートの作成と、事業計画提案を行う。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① ホーチミンで行われている開発事業の現場視察(目標4件)。 ② 受入機関が現在行っている事業の会議や打ち合わせに同席させてもらい、ベトナムにおける都市開発事業スキームを理解する。 ③ 受入機関が連携、提携している企業を訪問、ヒアリングを行う(目標4社)。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 建設現場へ合計11件視察。 ② 受入機関のクライアントとの会議や打ち合わせに何度か出席でき、特にホーチミンにおけるメトロ開発におけるスキームを理解することができた。 ③ 現地企業から日系企業まで合わせて11社に対しヒアリングを行える機会を頂けた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ① 出発以前は、受入機関が事業主となり事業推進していると思っていたが、実際は下請け企業であり、欲しい情報がすぐに得られなかった。 ② 派遣された部署が建築、事業計画系の部署ではなく、土木の部署であった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 自分からいろいろな企業へコンタクトを取り、事業主やメインコントラクター企業を訪問、現場視察をし、欲しい情報集めを行うようにした。 ② 受入機関のインターン指導員に頼み、建築の部署のある支店へ1週間ほど派遣させてもらった。

インターンシップ風景 ①



初日に自己紹介プレゼンテーション



受入機関内 打ち合わせ

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上あり】英語、コミュニケーション能力、行動力 【向上なし】ベトナム語
理由	【向上あり】日常業務や現地企業訪問は英語だった。また、自ら積極的にアポイントを取り、様々な企業、立場の方と話す機会を多く頂けたため。 【向上なし】受入機関の社員は英語が堪能であり、ベトナム語を話す機会が想像以上に少なかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

企業訪問や建設現場視察を通し、私が一番に感じたのはベトナムにおけるあらゆるものの需要は大きいですが、それに対する供給方法が適切に行われていないのではないかとことだ。例えば、ホーチミンのセントラル周辺を中心に、たくさんの複合施設とマンションの建設ラッシュを迎えている。しかし、開発規制制度がきちんと整っていないせいもあるのか、一部の区画には異常なほどショッピングモールがたくさん計画されていたりする。メトロ開発にいたっても、現在日本のODAが請け負っている1本のラインしか建設の目処が立っておらず、交通ネットワーク整備が十分でない。電車を降りた後、駅から目的地までの交通手段がなく、結局バイクを使わざるを得ない。これではせっかくのベトナム初地下都市鉄道も、当分は観光客のためだけのものになりかねない。ベトナムの平均人口年齢が27歳、また人口増加が目まぐるしいことから分かるように、街は活気にあふれ、これからますます発展する国であることが、ひしひしと感じられた。また、ヒアリングを通じ日本に求められる役割が大きいということも感じた。今回の経験や日本のノウハウを活かしながら、今後の発展途上国の開発に力を尽くせるような仕事に就けたらと思う。

5. 受入機関のコメント

インターンは常に向上心を持ち、新しいことを吸収しようと、リサーチや建設現場への訪問を積極的に行っていた。また、VTCOが所属するスペースグループにだけでなく、今回の研修中に知り合った友人達へも良いレポートを発表してくれた。

仕事中は、インターンシップ指導員と自ら進んでディスカッションをしたり、クライアントとの打ち合わせやVTCOでの会議にも自ら進んで参加し、意見を述べてくれていた。

日本の文化を紹介してくれたり、良い異文化交流の機会となり友好的な関係を築けたインターンであった。

インターンシップ風景 ②



受入機関内、日常



現場視察

インターンシップ報告書

(KB1053BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ロンアン、ホーチミン
受入機関	Anco Family Food (AFF)		
受入機関概要 (事業内容等)	国内におけるソーセージの製造と販売		
派遣期間	2015年10月6日 ~ 2015年12月26日		
所属先	宮城大学		
所属部署	食産業学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムの食品製造工場で、製造プロセスを見学。 ・雑菌汚染防止などの衛生面を調査。 ・日系企業訪問やセミナーへの参加。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 食品の製造を体験し、製造プロセスを理解する。 2. 工場内の衛生面について案を出し、改善に繋げる。 3. 現地語の向上を目指す。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 体験をさせてもらえず見学のみであったが、現場を知り、おおよその製造プロセスを理解することができた。 2. 見て分かる範囲で改善案をレポートにまとめて提出したが、実際に実行されることはなかった。 3. 発音が難しくて会話は通じず、挨拶程度しか身に付けることはできなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 計画書で行うはずだった業務が実際には実施できなかった。 2. 社内が繁忙期で、インターンに対して関心がなかった。 3. 工場内のほとんどの人が現地語しか話せなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 自分でできることを考え、日系企業訪問を行ったり、市内でのセミナーや展示会を探して積極的に参加するようにした。 3. ベトナム語は発音が難しく通じないが、単語を調べて筆談する等してコミュニケーションをとった。

インターンシップ風景 ①



加工後のソーセージを詰める作業



ロンアン省まで2時間かけて通勤

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力: 異文化理解、積極性 向上しなかった能力: 英語、ベトナム語
理由	3か月ベトナムで生活したことで、文化や環境の違いを理解し、適応する力は身に付いた。 人とコミュニケーションを取る機会を持たず、英語・現地語ともに向上させることができなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・海外に3か月滞在したのは初めてで、ベトナムの生活を体験することができる貴重な機会だった。途上国から日本を見つめなおすことで、日本の良い点、悪い点を発見することができた。
- 慣れない環境に対する適応能力が身についたこと、視野が広がったことは、今後どんな仕事に就いても活かせると思う。
- ・社会人インターンの方々や現地在住の日本人の方と話をする機会に恵まれ、自分がどんな仕事をしたいか、どのように生きていきたいかを考える良いきっかけを与えてもらうことができた。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは工場内を見学し、製品の製造過程を理解していた。
- ・インターンはまじめで皆に親切だった。
- ・お互い話せる言語が限られた状況で、コミュニケーションをとるのが難しかったが、インターンは従業員とコミュニケーションをとる努力をしていた。

インターンシップ風景 ②



日系企業セミナーへの参加



日系企業を訪問・見学

インターンシップ報告書

(KB1082BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	バクニン
受入機関	Innotek Joint Stock Company		
受入機関概要 (事業内容等)	二輪車向け等金属補助部品を製造。従業員約200名。売上比率は国内9割、海外1割で、国内売上の8割をHonda Vietnamが占める。		
派遣期間	2015年9月15日 ~ 2015年12月12日		
所属先	前田硝子(株)		
所属部署	ガラスクロス営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	日系企業来客時の対応、取引先の図面英訳、ホームページ作成、会社案内の日本語の訂正等の作業を通して、受入機関との信頼関係を深める。また、営業活動についてヒアリングし、日本と比較することでベトナムの商習慣、経済状況について知見を深める。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) グローバル人材となるための基礎能力向上 2) 受入機関との将来的なビジネスを見据えた信頼関係構築 3) 所属先の海外でのビジネス展開に向けた人脈構築 4) ベトナムの商習慣、文化、経済状況、ビジネス環境に関する知見を得る
達成状況	日本人のいない環境で、こちらから行動を起こす癖、環境適応力・ストレス耐性が向上し、コミュニケーション能力の向上も図れた。ベトナム現地での人的ネットワークとして、受入機関・ベトナム駐在の日本人等にお会いすることもでき、今後のビジネスにつながる可能性を作ることができた。また、現地生活によってインターネットでは得られない情報(ベトナム人の性格・価値観、ベトナム企業の雰囲気等)を知ることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・当日の予定が直前まで分からない、営業活動に同行できないなど当初の計画が満たされず苛立つことがあった。 ・生活面では受入機関での昼食が口に合わず、住んでいるマンションでは告知がすべてベトナム語で、不安に思うことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・日本的な価値観(事前連絡を綿密に、相手の意図を汲み取る等)で無意識に考えていると気付いてからは、コミュニケーションをより密にすることにし、うまく適応することができた。 ・昼食については文化の一部と割り切り、極力食べるようにし、自炊等で体調管理を補った。 ・ベトナム語については英語が出来る人に携帯電話で聞くなどして対応した。

インターンシップ風景 ①



自席での執務風景



マネージャー陣とのミーティング風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<向上した能力> 物事に取り組む積極性、異文化への対応力、ストレス耐性、英語の多様性への慣れ <向上しなかった能力> ベトナム語
理由	日本人がいない環境では意思表示をしない限りは要望が受け入れられないので、自発的、積極的に行動を起こす癖がついた。そのため、自ずとコミュニケーションも増え、ベトナム訛りの英語にもある程度慣れることができた。ベトナム語については極力、英語を使うようにしていたため、伸ばすことはできなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回の経験は国を問わず、所属先の海外展開への応用が効くと考えており、ベトナムでの既存取引先との円滑なコミュニケーションの推進にも寄与していきたい。また、ベトナムで築いた人的ネットワークの維持と拡大を図り、受入機関との将来的なビジネスの可能性も模索していきたい。語学（英語、現地語）に関しても、継続的な勉強へのモチベーションになっている。

5. 受入機関のコメント

- ・弊社でのインターンシップに応募してくれたことをうれしく思っている。日本について学び、関係を強化する良い機会だった。
- ・本事業の良い点は、ベトナムと日本のビジネス上の架け橋となりうること。インターンと受入機関が同じ業界に属し、共通の目標を持てれば、なお良かった。

インターンシップ風景 ②



JETROからのインタビュー風景



工場内の様子(金型保管場所)

インターンシップ報告書

(KB2012BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Tri Cuong Industrial (TCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容:機械部品、生産設備の設計および製造 従業員数:150名程度		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	新明和工業(株)		
所属部署	航空機事業部 生産技術部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・2D、3D CADを用いた生産設備の設計業務 ・顧客との会議に参加し、設備の要求仕様等を確認 ・製造現場での実習、および改善活動
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.生産設備の仕様決定、設計、製造の流れを学び、所属先での自身の業務に活かす。 2.業務改善を実施し、受入機関の業績向上に寄与する。 3.所属先での自身の経験を、受入機関の業務で役立てる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1.顧客の要求を満足するための設計はもちろんである。加えて、製造者が理解しやすい設計、さらには工場の製造レベルに合わせた設計が重要であると理解できた。 2.改善項目は提案したが、新工場稼働の繁忙期もあり、実行に移せたものは少なかった。 3.所属先での経験、知識が受入機関で役立つと判断した場合には積極的に展開した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	業務中に見つけた改善点を、上司に伝えるのに苦労した。自身のベトナム語が未熟であったため、伝わらないことも何度かあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・英語が堪能な社員に協力してもらい、自身の意見を上司に伝えてもらった。 ・写真や動画を添えた英文レポートを作成し、メールで上司に送付した。文章であれば、発音や話す速さを気にせず、落ち着いて読むことができると考えた。内容は上司に理解してもらうことができ、改善提案の一部を実施することができた。

インターンシップ風景 ①



3D CADを用いた製図作業



計測装置で部品寸法を測定

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したスキル・知識:意思疎通が困難な状況での対応能力 向上しなかったスキル・知識:言語能力(ベトナム語)
理由	向上したスキル・知識: 意思疎通に困る場面が多々あった。メモ帳に文字もしくは絵を書く、メールを送付するなどして、自分の意見をなんとか伝えるよう努めた。 向上しなかったスキル・知識: ベトナム語で数字、挨拶を覚えていれば現地で何とか生活できる。他の社員ともメールや筆談等で意思疎通することができたため、初歩的なベトナム語しか習得できなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

1. 設計や機械部品の組み付け方法など、生産設備に関する新たな知識と経験を得ることができた。また顧客先の不具合対応では、生産への影響を最小限にする迅速な対応、不具合の原因追求が重要であると認識した。今後、所属先で生産設備に関わるときには、この知識と経験を活かし業務を円滑に進めたい。
2. ベトナムの文化や国民性、産業の発達状況など、一部ではあるが理解できた。所属先がベトナムでの事業展開を行う場合には、工場候補地の選定、現地企業との協力などを主導する人材になれると考える。
3. 意思疎通が困難な場合でも、何とか伝えようとする姿勢が非常に重要だと気づいた。伝えたい気持ちを示せば、相手も何とか聞こうとしてくれる。今後、海外人材と仕事を共にする際には、今回の経験を活かしたい。

5. 受入機関のコメント

弊社がインターンを受入れる企業に選ばれたことについて、名誉であり、誇りに思う。弊社は日本企業の顧客を多く持つことから、日本人とそれぞれの国に関して情報交換し、学ぶことはとても良い機会であった。インターンは、ベトナムの環境、とりわけ弊社の環境に容易に溶け込んでいた。いつも、どこでも学ぼうとしており、社員には親しみと謙遜を持って接していた。業務ではどの仕事に対しても責任感を持ち、終了するよう心掛けていた。また、日本での経験、生活を多くの社員と共有することができていた。2ヶ月間の業務で、インターンは弊社の改善すべき点をいくつか報告した。これらは弊社にとって、労働環境、品質そしてサービスを改善するために有益な情報である。これら改善により、弊社は顧客へ更なる価値を生み出すことができる。

インターンシップ風景 ②



作業員指示のもと、工作機械を操作



社員と日本語勉強

インターンシップ報告書

(KB2008BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	SCC Viet Nam Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容: 建築デザインコンサルタント 規模: 40人 事業所: Him Lam Office in HCMC		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	共同カイトック (株)		
所属部署	バスダクト事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関のMEP(Mechanical, Electrical and Plumbing)チームに所属し、主に建物内の電気設備について学んだ。 ・投資会社、建設会社、電気設備サプライヤー、及び実際の建設現場を訪問することで、ベトナムの建築事情の調査を行った。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本、ベトナムの建築物の特徴、特に電気設備についての違いを理解し、帰国後に報告書の作成を行う。 2. 実際に現地での都市開発プロジェクトに参加し、立ち上げからの過程を理解する。 3. ベトナム人の働き方、考え方を理解した上で、日本人との違いを共有し、お互いの改善点を洗い出す。 4. 受入機関のプロジェクトに関係する現地企業、特に電気メーカーの人達と交流し、帰国後も関係を維持する。(目標3社)
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. ベトナムの電気設備に関する規格、使用される機器、電気設備設計の概略を学んだ。 2. 投資会社等を訪問、及び実際のプロジェクトの説明を受けることで、プロジェクトの過程を学んだ。 3. 働き方、考え方の違いを理解することはできたが、改善提案をするまでには至らなかった。 4. 目標以上の企業を訪問することはできたが、関係維持に関しては帰国後の課題である。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. クライアントの訪問、建築現場の訪問等の要望を伝えても、詳細な予定が決まらなかったり、直前にキャンセルされることが多かった。 2. 担当の電気技術師との言語の壁。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 担当の方に何度も進捗の確認を行い、確実な予定にしてもらうようにした。また、訪問を希望する企業を具体的に示し、直接コンタクトの取れるものは、自らメールで連絡をとった。 2. 英語が話せる方に通訳をお願いしたり、いない際は筆談、または式、図での説明で伝えた。

インターンシップ風景 ①



自己紹介のプレゼンテーション



Vincom Mega Mall 建設現場見学

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・向上した能力 1. 自らが必要とする情報を伝える能力、見つけ出す能力 2. コミュニケーション能力 3. 環境への適応力 ・向上しなかった能力 1. ベトナム語 2. 提案力
理由	2ヵ月間という比較的短い期間の中で自らが必要とする情報を理解し、見つけ出すことがこのインターンシップでは非常に重要であったため。また仕事だけでなく、私生活でもベトナム人と関わることで相手を理解しようと努めたため。 しかし、ベトナム語を向上させるには非常に短い期間であり、学ぶことに集中してしまったため、学んだことをアウトプットするまでには至らなかった。帰国後に実施したいと思う。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップの最大の成果は、ベトナムでの建設プロジェクトのプロセス、及びこれに関係する建築設備の商流を学べたことである。そのプロジェクトにおける投資会社、デザインコンサルタント会社、及び建設会社の建築設備に対する要求を理解することで、所属先がベトナム進出する際の具体的な営業方法に活かすことができる。さらに、その中で得た他社海外製品の情報は、所属先製品の優位点、及び課題点を洗い出すことに活かせると思われる。

自分自身に関しては、ベトナムの電気設備設計を学ぶことで、日本と異なる点、及び自らの不足していた知識を学ぶことができた。今後の技術的な業務において、幅広い観点からの所属先製品の設計に活かすことができる。また、自らの意見で行動することが多かったため、明確な目的をその都度考える良い経験になったと思われる。

5. 受入機関のコメント

インターンはベトナムでの生活、及び仕事環境に馴染むことに努めた。彼はどんなことにおいても、非常に積極的であり、どんな人に対しても友好的であった。また、日本の文化、風土、人々、及び仕事に関係する建築物の特徴等の情報共有にも努めた。

このインターンシッププログラムは弊社社員にとっても、異なる文化を知る非常に良い機会となった。今回このプログラムに参加したことを光榮に思うと同時に、今後も継続していきたいと思う。

インターンシップ風景 ②



受入機関の英会話クラスに参加



ホーチミン市内メトロ計画建設現場見学

インターンシップ報告書

(KB2022BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	バンメート
受入機関	Niconicoyasai, Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	無農薬・無化学肥料栽培の野菜の生産および出荷		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	(特非) アムダ		
所属部署	AMDAフードプログラム	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	①無農薬・無化学肥料栽培の野菜の生産・調整・出荷作業 ②共同農場の視察(バンメート、クロムボン、ダラット) ③販売会社および取引先企業の視察(ホーチミン) ④直売会参加(ハノイ) ⑤日本での有機農業技術の実演や紹介
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	①受入機関の歴史や経営方法、顧客獲得や販路開拓方法について学ぶ ②ベトナムの有機農産物認証制度について学び、レポートを作成する ③ベトナム各地の農場を訪問し、地域や気候による農業生産の違いを知りレポートを作成する ④農産物生産量および品質向上のため葉物野菜の比較栽培を行う
達成状況	①知りたかった情報を得ることができた。帰国後所属先にて報告を行う予定である。 ②ベトナムには公的な有機農産物認証制度はなかったが、それに変わる仕組みについて学んだ。 ③3つの地域の農場を訪問し、先進的技術を導入している農場や新規開拓中の農場を視察した。 ④明確な差は得られなかったが、生産量および品質向上のための液肥作りを伝えることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①ベトナム人スタッフからの熱心な依頼を受け、私自身知識や経験の乏しい発酵食品づくりの分野で課題に挑戦しようとしたが、インターネット等での情報収集では限界を感じ、また残りの期間では期待に応える成果を出すことも難しいことを理解してもらわなければならない状況が生まれた。 ②業務でも日常会話でも、ベトナム語は発音が悪いいためかほとんど伝わらなかった。
対処方法	①ミーティングを行い、取り組んでいる現状を報告し私自身の専門外であるため、成果を出すことが難しいことを説明した。また日本人ディレクターからベトナム語でも再度話をしてもらい、きちんと理解、納得してもらい、スタッフを落胆させないように配慮した。 ②必ず伝えたいことは、事前に文章や単語を書いておき、読んでもらうことで意思疎通を図った。

インターンシップ風景 ①



野菜の調整作業



出荷場風景



人参畑中耕除草

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①向上した能力 異文化適応能力、忍耐力 ②向上しなかった能力 語学力(ベトナム語)
理由	①日本では当たり前のことが現地では当たり前でなかったり、説明しても問題と捉えてもらえなかったり、理解してもらえなかったりしたが、忍耐強く、柔軟に対応する力が身についた。 ②受入機関に日本語の堪能なベトナム人スタッフがあり、困ったことがあっても日本語で対応してもらえたためベトナム語が想像より向上しなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップでは、ベトナムでの無農薬、無化学肥料栽培の野菜の生産から、流通、販売まで一連の流れを勉強することができた。この業界はベトナムで近年活発になり他社も多く参入してきているようだが、先駆けとなった受入機関の取り組みや創設者の思いを知ることができた。新規事業立ち上げの苦労や事業展開していくなかで、ベトナム人と共に一步一步夢を形にしていく過程を垣間見させてもらった。

また農場を視察に訪れた情熱的な若手農家や学生との出会いから多くの刺激を受けた。国際的な仕事をしていくにあたり語学力が必要であることも十分実感したので、語学力向上に向けて取り組みたい。

今後はインターンシップ活動を通して得た人脈、ネットワークを社内に紹介し、ベトナムでの事業展開の際には足がかりとしたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは有機農業技術者として、現地で入手できる資材を利用した微生物資材作りや発酵液肥作り、太陽熱養生処理などを伝えた。ベトナムにおいて有機農業の経験者は少ないので有難い人材だった。

また課題に対してミーティングを経てよりよい解決策を見つけていく仕事スタイルは、ベトナム人スタッフの参考となった。

2か月間というのは農業にとっては短期間である。ベトナムの気候をよく知り、微生物資材などが野菜の生育に与える効果を目にしてもらうためにも長期受入を希望する。

有機農業という分野は、国を超えて共感できる良いところがあるので、今後も継続して関わっていきたい。

インターンシップ風景 ②



イオンで販売中の受入機関の野菜(ホーチミン)



共同農場視察(ダラット)



農場スタッフに発酵液肥の作り方をプレゼン

インターンシップ報告書

(KB2033BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	バンメート
受入機関	Niconicoyasai., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	無農薬・無化学肥料野菜の生産ならびに出荷		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	東京農業大学		
所属部署	国際食料情報学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	①無農薬・無化学肥料野菜の生産ならびに出荷作業②広報資料の作成③バンメートの提携農家ならびにクロムボン、ダラットの農場視察④ホーチミンの出荷オフィスにて出荷作業ならびに取引先企業の視察⑤ハノイで行われている直売会への参加
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	①開発途上国における有機農業ビジネスの経験を積む ②消費者と生産者の距離を縮め、共感者を増やすための情報手段を模索する ③ベトナム農業への理解を深める
達成状況	①生産サイドでは10カ所の農場の視察や流通経路の確認を、販売サイドではハノイでの直売会への参加やホーチミンオフィスでの出荷作業、店頭で野菜が販売されている様子を視察することが出来た。②共感者を増やすためのきっかけ作りの手段として直売会(対面による販売)と商品デザインを良くすることがあると感じた。「有機野菜の普及を通じて、自然環境を守る」といったメッセージに共感できるベトナム人はまだまだ多くないようだった。③バンメートの特産品をコーヒー、カカオ、カシューナッツの3品にしぼり、生産から加工までの過程を実際に見て学ぶことが出来た。地域によって異なった農業が展開されていることを理解した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	【困難】①出張の際に空港で予定していた便のチケットが発券してもらえなかった。窓口の人とのコミュニケーションがうまく行かず、理由が把握出来なかった。②ミツバチに利き手の手のひらを刺された。料理を自分で取れなくなったり、しつこく続く痛みでイライラし、パソコンが使えなくなったりして仕事に支障が出た。
対処方法	①原因:そもそもチケットの発券予約手続きを終えていなかった/対処方法:受入機関の日本語が話せるベトナム人スタッフに電話をし、窓口の人と話してもらった。また、紙に文章を書き出し、状況理解に努めた。②対処方法:食事の際は周りの人に助けってもらった。また、「痛い」「蜂に刺された」「氷をください」という言葉を覚えて、農場以外の場所でも自分で氷を手に入れられるよう努めた

インターンシップ風景 ①



従業員の方と一緒にコマツナの収穫をしている様子



ハウスを利用したトマト栽培を展開する提携農家の農場を視察

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①向上した知識・・・マーケティングにおいてデザインの方が大きいということを理解した。 ②向上しなかった能力・・・ベトナム語
理由	①まだまだデザイナーが多くはない国では、パッケージがあまり見栄えが良くないものも販売されている。農場でただの瓶に入れていた油と、デザイナーが手掛けたおしゃれなラベルを貼ったおしゃれな瓶につめた油とでは、雲泥の差があることを目の当たりにした。 ②受入機関のインターン担当兼農場長のベトナム人が日本語が堪能で、あらゆる業務やコミュニケーションは彼を通じて行ったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今回のインターンシップを通して、文字や写真を使って他者に伝えることの大事さを学んだ。デザインの業界は自分とは無関係だと思っていたが、野菜や加工品を売っていくうえで必要な要素だと理解した。この学びを生かし、幅広く業界を見て就職先を決めていくことが出来るだろう。
- ・なにか強みがないと海外に出ても、何もできないということを痛感した。なんらかの技能を身につけることが出来るような会社を視野に入れたいと思うようになった。会社選びの際にこの考え方が生かされると思う。

5. 受入機関のコメント

- ・のびのびと積極的に、現地スタッフの子供達とコミュニケーションをとっていることに好感が持てた。撮影する写真の構図や、資料のまとめ方に非凡なものを感じた。そのためカタログづくりやパンフレットづくりに重点を置いた仕事を指示した。インターンシップ期間中、精神的に参加している様子が数日間見られたが、こればかりは自分で乗り越えるしかないとそっと見守っていたところ、自分なりに気持ちを切り替えたようで安心した。実務的な能力もちろん必要であるが、海外で暮らす上では精神的なタフさや粘り強さは必須だ。よく乗り越えたと思う。今回得た経験を糧として、自信を持って日本での活動に活かして欲しい。
- ・人に説明する際に役に立つ資料を作ってくれた。お客さんと少し近づけたように感じる。農家の情報開示に一生懸命取り組んでくれて助かった。生産よりも販売やマーケティングに向いているのかなと感じた。

インターンシップ風景 ②



広報資料作りに写真は欠かせない



市販の瓶に詰めただけのオイルとおしゃれな瓶とラベルでかっこよく仕上がっているオイル

インターンシップ報告書

(KB2013BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	ICONIC Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	人事労務コンサルティング、福利厚生代行サービス 人材紹介事業を行う。ベトナム国内に2拠点。東京、インドネシアに支社を持つ。		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	東北大学		
所属部署	法学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	コンサルティング業務における給与調査、調査結果集計・分析、業務マニュアル作成。 福利厚生代行サービス(新規事業)におけるウェブ作成、運営のサポート、営業。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	・人材領域の課題を、個人が海外で働く際の課題というミクロな視点と企業が海外に進出する際の人事問題というマクロな視点から望むことで、企業の海外展開にとって重要な課題と解決すべき問題を理解し、解決する。
達成状況	・人材紹介部門とコンサルティング部門は部署が切り離されており、個人の課題に関しては、人材紹介部門の人たちに話を聞くにとどまった。 ・企業の海外進出における問題点に関しては、特に福利厚生サービスの営業をすることで、企業の方の人事分野における悩みを多く聞くことが出来た。 ・海外進出企業の課題について、担当者から直接話を聞くという目標については、一定以上の成果が得られたものと言える。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1) マネージャーは多くが日本人。社員は大半がベトナム人という中で、中間管理の難しさ。 2) マネージャーの指示とは異なる業務を社員が行ってしまったり、社員が自分を挟まずにマネージャーに直訴してしまった問題。
対処方法	1) 原因として一つの仕事に対する価値観や、求められている結果・完成形に、マネージャーと社員の間で齟齬がある結果だと考え、与えられた一つの指示をさらに段階に分け、ステップごとの到達目標を設定した。 ・社員に期待されていることを常に明確にするよう心掛けた。 2) 社員からマネージャーに直訴してしまう問題に関しては、細かな問題でも頻繁に社員とマネージャーの間を行き来し共有しあうことで一定の効果は出たように感じたが、完全な信頼を勝ち取るまでには至らなかった印象を受けた。

インターンシップ風景 ①



業務マニュアル・フロー作成中



ウェブ上の文章(ベトナム語と英語)について話し合う

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したスキル等: ・その国や地域の国民性やワークライフバランス に合わせた人事労務制度設計のための視座、基本的な知識。 ・英語・ベトナム語での簡潔な意思表示。	向上しなかったスキル等: ・外国人を相手にした商談・営業スキル。 ・ベトナム語でのライティング・リスニング
理由	向上したスキル等: ・コンサルティング部門において、業務マニュアル作成や 給与調査のデスクワークを中心に業務を行っていたため。 ・ウェブ管理をするにあたって、英語のレベルが異なる 多くのベトナム人社員と接する機会があったため。	向上しなかったスキル等: ・営業はすべて日系企業とのものであり、 外国人を相手にした商談が出来る機会は なかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・ベトナムの離職率の高さ、人材流動性の激しさを業務を通して知り、コンサルティング部門として企業の立場に立って、いかに離職の問題を解決するかを考えることが出来た経験は、今後、自分が社会人として人事に携わった場合や、キャリア選択を迫られた時の一つの手がかりとして、活かしていくことが出来ると考えている。

・開発が著しいがゆえの環境やインフラ面での深刻な問題も垣間見ることが出来た。私は、将来エネルギー業界への就職を希望しているが、言うまでもなくエネルギーは経済成長に最も重要なファクターの1つである。しかし、環境を顧みる必要のない開発の時代は終わりを迎えつつあり、これからの開発には、環境への配慮と効率性を両立させるエネルギーが求められると思われる。今最も経済成長が著しい国の一つであるベトナムで、経済成長の負の遺産ともいべき環境面における深刻な問題を、文字通り肌で感じられたことは、自分が将来この分野で解決策を講じる上で、より現実に沿った提案が出来ると考えている。

5. 受入機関のコメント

まじめにコツコツと業務に取り組んでもらった。また、日本人の私たちだけでなく、ベトナム人メンバーとも心を通わせ、丁寧にコミュニケーションをとってくれていたのも、安心して業務を依頼できた。新規事業の立ち上げに関するサポート業務では、インターンの柔軟な発想のアイディアに感心するとともに、大変力になってもらった。フラットに思考をすること、それをグループ内で自主的に発言することは、実社会に出てからも重要なスキルとなるので、ぜひこれからも伸ばして行ってほしいと思う。貴重な2ヶ月間を感謝したい。

インターンシップ風景 ②



インターン仲間とSNSの
広報内容について考える



給与調査分析中

インターンシップ報告書

(TA1015BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	IVS Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	・オフショア開発 ・ベトナム国内向けシステム開発		
派遣期間	2015年10月13日 ~ 2015年12月12日		
所属先	明電システムソリューション (株)		
所属部署	第一システム部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	オフショア開発のメンバーとしてプロジェクトに参加し、コーディング・テスト・レビューを実施した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 海外におけるシステム開発を経験し、日本の発注者・ベトナムの技術者の相互理解を図れるスキルを修得する。 オフショア開発の現状を把握する。 語学力の向上、海外生活の適応力を身につける。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 達成できた。ベトナムで働く日本人、ベトナム相手に働く日本人と関わる機会があり、コミュニケーション方法等、学ぶことができた。 達成できた。オフショア開発の仕事の進め方を理解し、所属先でオフショア開発を始めるための材料となった。 達成できなかった。仕事では日本語を多く使ってしまったため、ベトナム語・英語共にあまり上達していない。海外生活に対する度胸は身についた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> お互いに伝えたいことがうまく伝わらないことがあった。 仕事の考え方の違いに戸惑った。(品質に対する考え方、日本のお客様とのやり取り)
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 仕事では主に、日本語を話すことができるベトナム人スタッフと一緒に仕事をしてしたが、完璧ではない。伝えることが難しい内容は、絵や図を描く、または簡単な英語を介すことでお互いに理解することができた。 私を感じたベトナムの仕事方法、およびベトナム人から見た私の感想を話す機会を作り、互いに抱えている問題を共有し、一つ一つ改善を図ることができた。

インターンシップ風景 ①



日本との会議風景



職場風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・コミュニケーション能力 ・ITスキル
理由	・現地にいる日本人スタッフや日本のお客様は、日本人特有の言い回しは使わず、誰にでも伝わる言葉(日本語)で会話しており、相手に「伝える」会話を学び、自身も実践した。 ・所属先の業務内容とは全く異なる分野であり、当初非常に苦労したが、現地スタッフにフォローしてもらったり時間外の勉強を続けることで、業務スキルを向上させた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

所属先がオフショア開発を始めるために、まずは課題解決(専門知識の形式知化、わかりやすい資料への翻訳、グローバル人材育成の推進)を進める。また、今回のインターンシップで受入機関との人脈ができたため、受入機関との依頼内容の相談と所属先へのオフショア活用の提案を並行して進めていくことで、オフショア開発実現に向けて取り組んでいく。

初の海外経験は不安と恐怖が非常に大きかったが、ベトナムスタッフの方々が心温かく受け入れてくれたことで、業務・生活面でも問題なく過ごすことが出来た。

今回のインターンシップを通じて、相手の文化、個性に合わせたコミュニケーション力が最も重要であり、そのコミュニケーションの中で相手が何を求めているのかを見極めることは、国内外の業務を問わず共通課題であることを認識した。

5. 受入機関のコメント

インターンはオフショア開発の現場が日本側とどのように日々の業務のやりとりをしているかについて、2つの案件を通し、知識を得ていた。日本側からは見えにくいオフショア開発現場の要点に気付いたことは、インターンのこれからの業務に活かされるのではないかと考える。

また、業務外でのベトナム人あるいは日本人メンバーとの交流においても、多くの学びがあったと思われる。今後、インターンが活躍するフィールドを広げるきっかけとなれば幸いである。

インターンシップ風景 ②



社員旅行 Team Building



社員旅行 表彰式

インターンシップ報告書

(TA1021BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Lifetime Technologies Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	オフショア開発・ベトナムへの進出・人材の雇用などベトナムでの活動を考えているお客様へのサポート業務。		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2015年12月5日		
所属先	ICCOM (株)		
所属部署	技術部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	プロジェクトに参画し、開発や進捗管理方法を学ぶ。 オフショア開発や現地の文化・言語について理解を深めて良好な関係性を構築する。 また、自身の技術レベルとマネジメント能力向上のため現地での問題解決方法を身につける。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.参画するプロジェクトの進捗率を上げる。 2.受け身にならないようコミュニケーションを取り、良好な関係性を築く。 3.開発方法の違い、現場の問題点とその解決方法や対策をドキュメント化する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1.顧客が日本人だったので要件の確認を直接行い、要件と設計の差異を発見して進捗率を上げる事ができたと考えている。 2.業務内やプライベートでも交流を深めることができた。 3.開発方法の違いや問題点や解決方法、現地ビジネスの提案を所属先へ報告。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・プログラム実装時に確認を十分に行わないため、試験期間にバグが大量に発見され修正に時間がかかる。 ・要件と異なる部分やメンターからの単純な要望でも意思疎通に時間がかかってしまうことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・プログラム実装者以外が対象部分のレビューを行い、バグによる手戻りを軽減した。 ・曖昧な表現を避け、開発中の画面やドキュメントを見ながら業務知識がない通訳でもわかりやすい表現を使うように注意した。

インターンシップ風景 ①



普段の業務風景



女性の日の社内イベント

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した能力・知識】 マネジメント能力、異文化コミュニケーション能力 【向上しなかった知識・能力】 現地語
理由	【向上した能力・知識】 業務外でも積極的にコミュニケーションを図るようにした。 【向上しなかった能力・知識】 日本語で通訳を通して作業をしていたためあまり向上しなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

顧客に要件確認をしなければならぬ状況が発生し、日本側とベトナム側の橋渡しをするといったようなブリッジSEとして実戦的な業務をする事ができた。業務中の問題やその解決策、作業依頼の際の注意点などは所属先オフショア案件の運用に直結すると考えている。

また、現地でのコネクションは所属先のベトナムビジネス展開に活用できると考えている。

5. 受入機関のコメント

3カ月はあっという間に過ぎ、インターンはベトナムの環境に合うと感じた。

ベトナム人のメンバーとも仲が良く、会社のイベントへ熱心に参加してくれた。

仕事の面でも真面目に努力し、うまくいかなかったプロジェクトにブリッジSEとして参加してもらったことで、解決できた問題も少なくなかった。

ベトナムで体験したことをこれからの仕事で生かせるように期待する。

インターンシップ風景 ②



プロジェクトメンバーと記念撮影



業務後のサッカー

インターンシップ報告書

(TA1002BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Nippon Steel & Sumikin Metal Products Vietnam Co., Ltd. (NSMV)		
受入機関概要 (事業内容等)	鉄鋼建材製品の製造・販売 従業員数144名		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2015年12月5日		
所属先	(株)スノウチ		
所属部署	製造グループ	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ベトナム進出に向けたベトナム製造業の実態調査。 ベトナムでの安全衛生管理・品質管理の知識習得。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> 異文化交流を図りベトナムの習慣、文化、人脈構築を行う。 ワーカーの技術、安全、品質レベルを把握しベトナム展開後の管理業務に活かす。 受入機関での安全衛生管理・品質管理の知識習得。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> 受入機関通訳者の紹介で多くの日本語通訳者と知り合う事ができ、ベトナムでのネットワークが広がった。社内誕生日会や女性の日などを体験し、日本との文化や生活の違いを体験できた。 ベトナム人は手先が器用で勤勉な方が多いが、安全や品質への意識が低い事が分かり、5S活動などで改善を行った。 予想以上に多くの事を学ぶことができた。学んだことを活用し所属先で改善・改革を検討したい。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーション(現地語での対応)。 生活環境や文化の違い。 要求したことが返ってこない。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 現地語の発音が難しく伝わらない事が多かったので、絵や写真での対応や工場での専門用語は通訳者に聞き、メモ帳を作るなどの対策を行った。 慣れない食生活や生活環境のストレスを感じたが、スポーツをしたり日本食を食べるなどの対処を行った。 日本とは異なり対応が遅いので、信頼しても信用はしないことにした。

インターンシップ風景 ①



管理者安全パトロール



安全対策会議

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質: ベトナム語、積極性、適応力 向上しなかった資質: 英語
理由	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関では全ての方が英語を話せるわけではなく社内でのコミュニケーションや日常生活でベトナム語は必要不可欠だった為、向上したが学習の継続が必要だ。 ・自分で考えて提案、改善を行わないといけない状況に置かれたので仕事への積極性は向上した。 ・現地スタッフと改善活動を行う際に日本のやり方を押し付けるのではなくお互いの文化、習慣を理解し歩み寄ることが良いとわかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社人所属なし）

- ・今回学んだ受入機関での安全衛生管理、品質管理を取り入れ、所属先の改善業務に役立てる。
- ・ベトナムの文化、習慣を理解した上で所属先のベトナム人研修生が働きやすい職場環境をつくる。
- ・所属先がベトナム進出した際には今回体験した問題点や改善点を活かして日本人スタッフやベトナム人スタッフへの指導、工場立ち上げのサポートに活かせる。

5. 受入機関のコメント

今回のインターンシップでは、弊社の鋼管製造部、鋼管技術部、品質管理部の3部門に亘り弊社製品知識、操業状況及び日系企業としての運用内容の掌握を行った。スタッフ会議への参加や安全パトロールを通じて、工場の管理状況を把握する中、所属先による将来のベトナム進出に必要な立ち上げ時の現地社員とのコミュニケーション力をつけること、また日本式の改善を浸透させるため、今回のインターンシップでは自らの改善提案を主眼に活動してもらった。3ヶ月という短い期間だったが、考える能力と積極性、コミュニケーション能力は長けたものがあると感じた。弊社も初めてのインターン受け入れだったが、良いモデルケースができたと思う。

インターンシップ風景 ②



溶接強度の検査



社員の誕生日会

インターンシップ報告書

(TA1004BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Ichikawa Business Consultant Vietnam Co., Ltd. (I.B.C Vietnam Co., Ltd.)		
受入機関概要 (事業内容等)	計画投資省外国投資庁と連携し、日本からのベトナムへの投資及びベトナムから日本への投資への促進業務を行う。投資促進セミナー開催及び講師派遣。		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2015年12月5日		
所属先	(一財) 日本品質保証機構 北関西試験センター		
所属部署	家電製品試験課	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナムの家電製品の安全規制、校正計量機器及び品質管理体制のニーズを把握し所属先の事業展開の可能性を探る。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1)ベトナム市場における家電製品の需給実態の調査を行い、安全規制状況についてまとめる。 2)家電製品の安全規制当局及び試験検査を行う関連機関との人脈を構築する。 3)ベトナムで既にビジネスを行っている事業のサポートや、近々に拡大を予定している校正計量事業のサポートを行い、報告書としてまとめる。 4)受入機関の各種業務に積極的に参加しビジネス展開に貢献する。 後進のため、参加内容について報告書としてまとめる。
達成状況	<p>1)、2) 家電販売店での主要品目の調査から始め、各品目毎の規制内容を調べ、それを取り締まる関係機関と意見交換を行った。あわせてベトナム南北の地域性について調査した。3)、4)については、各種交流会や展示会を通して各企業の意見調査を行った。また、関連機関と意見交換を行い報告書としてまとめた。派遣日程との兼ね合いで未達成もあった。</p> <p>そえその経験から事業展開が可能だと知り得た上で、ベトナム既存の関連機関との提携によるビジネスモデルを提案した。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1)企業を訪問する際のアポイント及び急なキャンセルへの対応。訪問を希望する企業へのアポイント取得が困難であった。また、アポ取得後でも担当者の都合により日程変更となり、再訪問となった。2)交通機関(タクシー、レンタカー、航空便)の急な日程変更、時間通りに運行しない事により、余計な時間を浪費した。
対処方法	1)受入機関の調整でアポイント取得は対応できた。しかし、先方の都合によるキャンセルや日程変更となった場合の予備スケジュールの考慮も必要。例、13時 A社〇〇様訪問 (予備 13時 B社 家電量販店にて△△様挨拶)。2)タクシーやレンタカー等の交通機関は時間通りに到着しない事を前提に、予定やスケジュールはあまり過密にせず、おおらかに調整する。航空便でも同じ。

インターンシップ風景 ①



受入機関との打合せ



現地安全規制当局を訪問

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した: 1) 異文化の知識(違う事を知る) 2) おもいやり 3) 愛社の意識 向上しなかった: 4) 語学能力
理由	1) 約3ヶ月の現地生活で日本とは異なる文化を経験できた。海外ビジネス展開を行う上では、その土地の文化や気候、風土、食事、人を知り好きになる事が、一番重要だということを身を持って体験した。自分と違うことを知り受け入れる能力は、とても貴重なスキルとなった。 2) 英語、ベトナム語、日本語を混合して会話した。自分の意見を伝え、相手を理解する上では、語学能力も必要だが、相手を思いやる気持ちが一番大切だと知った。 3) 所属先を離れた事で、客観的に向かい合うことが出来た。また他社(受入機関)の社風を知ることで、所属先との違い、所属先の良し悪しについて向かい合えた。現地では、対外的に所属先の代表として対応するため、所属先の業務について更に理解が深まると同時に、愛社意識が高まった。所属先を知らない外地で所属先を売り込むには愛社の心無しでは売り込めない事がわかった。 4) 3ヶ月間で、英語、ベトナム語の向上が期待したほどではないが、ある程度、実感できた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)	
<p>今回の経験を得て、ベトナム既存の関連機関との提携というビジネスモデルを策定した。</p> <p>提携により互いの問題点(所属先:コスト、スピード。ベトナム関連機関:技術力、資金)を解消し、かつ顧客へのサービスも向上する。具体的には、所属先は低コストで品質の良いサービスが可能で、関連機関は技術力と提携費用を得る事が可能。顧客は低価格なサービスを得る。</p> <p>この実現化にむけて促進するため、社内での報告会と意見収集や課題、問題点の洗出しなどを経て、現在、既存顧客への意見収集を実施している。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンシップ期間が3ヶ月弱である為、ベトナムに慣れ、これから本当のインターンシップを行う矢先に帰国を迎える事になって残念だが、短い期間でも効率的に活動するように助言、打合せを入念に行ったこともあり、インターンもある程度の達成感を得たと思う。</p> <p>ベトナムで仕事をする上で一番重要なことは、ベトナムを理解する事だと今回身を持って経験したことは、今後のインターンのキャリアアップに必ずや役立てられると確信する。</p> <p>今後は、所属先に戻りベトナム海外展開を牽引する一員として更なる成長を期待している。</p>	

インターンシップ風景 ②



展示会にて訪問企業に意見収集



受入機関にて関係者と

インターンシップ報告書

(TA1007BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Institute for Building Materials (VIBM)		
受入機関概要 (事業内容等)	建築材料のためのベトナム国建設省建築材料研究機関。主な業務は、建築材料の試験、評価、国家規定の制定である。規模は、13部門、約200名(2015年12月現在)、敷地面積約1.5万m ² である。		
派遣期間	2015年9月6日 ~ 2015年11月30日		
所属先	(一財) 建材試験センター		
所属部署	中央試験所 構造グループ	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関を含め、多種業種の人脈関係を構築した。 ・受入機関の業務の補助を行い、試験規格及び建築産業について把握をした。 ・受入機関以外のベトナムの建築に関わる試験機関及び大学研究室を訪問した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> (1) ベトナムの慣習(文化・思考・生活様式・仕事様式)を理解した。 (2) 積極的に現地の人と交流を深め、多種業種の人脈を構築した。 (3) 海外で仕事をする事の難しさを理解した。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> (1) 現地の慣習を否定せず、受け入れることを念頭に置いた。理解を深める方法としては、日常生活の他に派遣都市以外や様々な博物館に行き、また現地人と慣習について話をして理解を深めた。 (2) 趣味を通して現地人と交流を深めた。そこからの人脈を広げたことで、多種業種や同業の方たちと出会えた。また、現地人が行っている貧しい町・子供たちへの奉仕活動に参加した。 (3) 慣習の違いも含め、業務や試験規格等は、日本や所属先と大きく異なり、慣れるまで苦労したが、他機関、大学研究室、企業や講習会に打合せ・訪問をしたことで、理解をより深めることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> (1) 試験業務には、専門用語が多く、理解するのに苦労した。 (2) 事業開始時、計画通りに進行できなかった。 (3) 配属部署によっては、英語を話せない職員もいた。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> (1) 事前に試験予定を聞いて、予習して試験業務の補助を行った。また復習をし、理解を深めた。 (2) 担当者と計画書について何度も打合せし、そのほか他職員に相談をしたことで計画通り進むことができた。 (3) 試験業務では、予習の他に試験作業者の動きを観察・理解をした。また、筆談や絵を交えたり、互いが理解し合える国際的試験規格番号(ISO、ASTM等)で、相互の理解を深めた。

インターンシップ風景 ①



ISO 9597(JIS R5201)
セメントの強さ試験業務



大学研究室にて打ち合わせ

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(1) 現地適応、異文化理解、問題解決、意欲、人脈構築の向上。 (2) 国際の試験規格や専門用語、ベトナムの建築材料分野の研究内容についての向上。 (3) ベトナムの建築産業知識については、向上しなかった。
理由	(1) インターンシップ開始時は、体調を相次いで崩していたが、徐々に慣れ、崩すことが減少した。 言語の壁はあったが、日常生活の言葉、現地語の歌を覚え、また、異文化を知る、交流を大事にする、楽しく過ごすことを意識した前向きな言動を取り、多くの人脈関係を築き、充実した日々を過ごした。 (2) 業務、打合せや訪問を通して、建築や建築材料における知識を得ることができた。 (3) 民間企業への訪問が少なく、また建築産業についての情報源も少なかったため、向上できなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

現地人と交流し、彼らが先進国である日本に対する憧れを強く感じた。平均年齢が若く、勤勉な人が多いベトナムは、数十年後のアジアを引張る可能性を秘めている国である。

・海外展開

今回のインターンシップで交流した今後の仕事に可能性がある人脈は、受入機関を含めて建材に関する（構造、防耐火構造・材料、材料、環境）政府の研究機関である。試験機は、古いものや国外産を使用しているが校正は取れているため、値に問題がなく信頼できる。ベトナムにある日系企業は、製品を多く作製している。それらの製品について研究機関の試験機を借りて、日本仕様の品質性能試験を行うことができる。日系企業にとって、輸送費の大幅削減、試験結果取得までの大幅な時間短縮等、また研究機関にとって、試験料金（一部）の利益や日系企業との交流の場、技術の向上のきっかけとなる。所属先にとって、海外展開の架け橋となり、国内だけではなく国外からも信頼を得て、国外からの試験依頼の増加と海外研究機関との業務提携の可能性がある。

5. 受入機関のコメント

インターンにとっては、高温多湿なハノイは快適ではなかったと思うが、そのような環境にあっても楽しみながらインターンシップ活動に最善を尽くしていた。インターンは賢く、新しい生活と労働環境に適応した。また友好的な性格であり、VIBM内でもたくさんの友人が出来たようである。彼等とはよく自分の経験や感想を共有していた。また、探究心が強く行動的であった。インターンシップの主な活動である建材・構造・風景・文化・関係先の情報だけでなく、ベトナム・ベトナム人、VIBMの仕事の仕方、生活様式、交流等、多くの経験をした。

インターンと共に働くことは、VIBMの若手職員が国際的な仕事様式とふるまい方（文化）の両方について学ぶ有効な機会となった。VIBMの若手職員は、日本のような先進国の国際経験豊かな若者から、国際感覚を学ぶ必要がある。本インターンシップは、成功した。VIBMは、今後もVIBMとベトナムについて学びたい日本の若者を迎え援助したいと願っている。

インターンシップ風景 ②



他試験機関の訪問



奉仕活動

インターンシップ報告書

(TA1011BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Institute of Energy Science (IES) Vietnam Academy of Science and technology (VAST)		
受入機関概要 (事業内容等)	国立の研究機関であるVAST(ベトナム科学技術院)下にある、エネルギーを専門分野とする研究所。各省庁や国際機関との調査研究プロジェクトも数多く実施している。スタッフは約100名。		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2016年1月30日		
所属先	(一財) 日本気象協会		
所属部署	事業本部 環境・エネルギー 事業部 環境影響評価室	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムにおけるエネルギー、環境対策分野の状況や課題の調査と、技術協力の検討 ・発電サイト見学、省庁や研究機関への訪問、シンポジウム出席等を通じた情報収集、意見交換 ・IESが実施する調査やワークショップ開催への協力
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギー・環境対策分野におけるベトナムの現状と課題を調査し、十分に理解する。 ・日本及び所属先の技術の適用可能性を検討し、今後の市場展開に活かすことのできる人的パスを構築する。 ・ベトナムをはじめとする海外事業に貢献できるよう、国際人材としての能力を向上させる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・再生可能エネルギー(風力、太陽光、バイオマス等)、省エネルギーや、大気汚染対策についての多くの知見を得るとともに、それらの現状と今後の技術協力の展開について考察した結果を報告書にまとめた。 ・省庁や研究機関の訪問、また多くのワークショップ等への出席を通して、ベトナムだけでなく各国の研究者・政府関係者らとの関係を構築することができた。また、そうした場での議論に臆することなく加わることができるようになった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムの現状把握にあたっては、様々な場面で「複数の異なる情報」が存在することがあり、どれが確からしい情報かを判別することが難しかった。 ・当初検討課題として設定していたインターンシップのテーマ(主に風力発電)について、調査を進める中で既に諸外国の支援が進んでおり、日本の進出が難しいと考えられるものが発生した。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・専門家からのヒアリングも含め、できる限り多くの情報に触れることで精度を高めるとともに、こうした「不確かさ」も現状を理解するための一部であると捉えるようにした。 ・インターンシップ中の活動において、当初の検討課題以外の分野にも積極的に触れるようにしたことで、別の視点からの技術協力の可能性が考えられるようになった。

インターンシップ風景 ①



IES-VASTにおける職務風景



省エネに関する国際ワークショップへの参加

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【向上した能力・知識等】 現地の視点で考える力、コミュニケーション力(積極性)、異文化への適応力</p> <p>【今後努力が必要なスキル】 語学力(英語・ベトナム語)、ビジネス上の交渉力、事業をより具体的に発展させていく力</p>
理由	<p>・常に異文化の中に入っているということは、現地での生活・仕事を通してでしか経験できないことであり、そこでの適応力、また普段と異なる視点で考える力を身に付けることができた。加えて、日本人が周りに(ほとんど)いないことで、海外の人々と積極的なコミュニケーションを図ることができるようになった。</p> <p>・一方で、そうしたコミュニケーションの機会では英語力の不足を感じた場面が多くあり、ベトナム語も含め、より多くの人と円滑にやりとりができるようになりたいと感じた。また、今回は海外で「事業を深めていく」というところまで至らなかったため、今後実践を積んでいく中で努力していきたい。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・当初の目標よりは「広く浅く」になってしまったものの、その分エネルギーや環境に関連する様々な分野の知識を収集・整理し、さらにその現状や人々の考え方を肌で理解することができた。このことは、今後ベトナムで所属先事業の展開を検討する上での基礎となり、また「種」となる事業をより効果的に見つけ出していく力にもなると考えている。
- ・パートナーとなりうるベトナムの研究者や政府関係者、海外からの研究者、日系企業関係者など多くの関係を築くことができた。その中でも特に受入機関と非常に良好な関係を構築できたことは、所属先とベトナムとの太いパイプになると確信している。
- ・所属先の事業分野において、「日本から見たベトナム」という視点だけでなく、「ベトナムから見た日本」「世界の中のベトナム」といった視点でも考えられるようになった。このことは、現地のニーズを正しく理解するという点で、他国での事業展開を試みる場合にも役立つと考えている。
- ・今回のインターンシップを通じ、海外及び日本から来た方々(もちろん他インターンの方を含め)が現地で積極的に行動し、活躍しているのを見て、多くの刺激を受けた。このことは、自身にとっては貴重な財産であると感じている。

5. 受入機関のコメント

IES-VASTは、日本気象協会からの若く明るいインターンを受け入れることができ、大変嬉しく感じている。インターンの調査技術における経験と再生可能エネルギーについての知識により、インターンシップの期間中、私たちの職場では貴重な支援が得られた。少ない指示の中で研究分野にうまくアプローチをし、よく理解してくれたと思う。

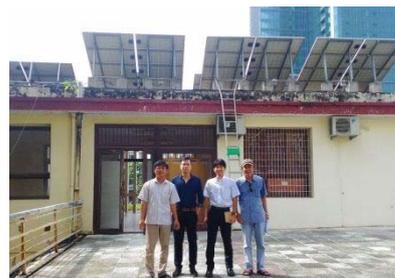
5か月間一緒に働けたことを嬉しく思っており、もしインターンが望むのであればぜひまた歓迎したい。

今後もこのインターンシッププログラムに参加できることを楽しみにしている。本インターンシッププログラムは、私たちの機関にとって非常に良い経験であった。

インターンシップ風景 ②



関係機関を訪問し、環境分析の状況についてヒアリング



受入機関の方々とともに、太陽光発電設備を見学

インターンシップ報告書

(TA1014BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Long Giang Mechanical Electrical Jsc., (LGMEC)		
受入機関概要 (事業内容等)	1.電機部品商社 2.金属加工・製造		
派遣期間	2015年10月1日 ~ 2015年12月25日		
所属先	(株) 指月電機製作所		
所属部署	海外営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナム国内電力利用状況の調査 ・一般需要家(工場) に対する電力品質測定 ・EVN (Viet Nam Electricity) の規制内容・請求方法の理解
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	1.現地パートナー及びEVNとの人脈構築 2.電力有効活用によるコスト削減の提案 3.EVNに対し、高調波規制の確立・強化の提案
達成状況	1.訪問活動により強固な人脈が構築でき、人脈が拡大している。 2.EVNより罰則金が請求されている工場に対して改善提案し、解決に至った。 3.EVNハノイ・ホーチミン2拠点で技術セミナー実施。日本の規制内容を説明し、意見交換を行った。測定方法や罰則方法などの詳細を決定し、できる限り早めの規制確立を目指している。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1.意思疎通に時間を要する 2.重要な会議での直前のスケジュール変更 3.メール受信不可(所属先の社内システムによる)
対処方法	1.お互いに第二言語(英語)であり、理解に時間がかかることを受け入れ、スピードより正確性を重視した。 2.理由の追及ではなく、文化の違いとして柔軟に受け入れた。文化・習慣を理解するために、民俗資料館等での調査や聞き取りを行った。 3.モバイルのデザリングを使用。次回滞在時までには所属先でシステム改善を提案した。

インターンシップ風景 ①



日本人技術者を招聘した測定調査



爆発していた台湾製コンデンサ

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した能力、スキル、知識】 コミュニケーションスキル、マネジメントスキル、思考の柔軟性、実行・決断力、語学力 ベトナムに対する興味・関心
理由	主体性を持って活動したことで、通常よりも早い速度でスキルが向上した。海外生活を行うことで一定のスキルが向上するが、限られた時間の中で目標達成しようと試行錯誤した事がスキル向上にかかる時間の短縮につながった。 文化に触れた事で関心が深まり、ベトナム経済に貢献したいという気持ちが高まった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

以下を目的とし、長期出張や駐在を視野にベトナム市場に注力する

1.所属先電力製品の拡販

ハノイ・ホーチミン計42社の訪問・調査により、ローカル企業をはじめ、日系中小企業でも規制値を下まわる電力率により罰則金が発生している事が分かった。電力請求システムは複雑で理解が難しく、知らずに放置されているケースも多いと推測される。所属先電力製品による改善提案で、ベトナムでの拡販活動につなげる。

2.EVNとの関係維持・拡販

今後も技術セミナーの開催等で関係維持し、電力規制変更等の情報をいち早く入手する。今後計画にある新規発電・変電設備への電力製品の引き合いにつなげ、高電圧マーケットへの参入とシェア拡大を目指す。

5. 受入機関のコメント

主体的にインターンシップに取り組み、自分から進んで計画を達成できるように社内外でアレンジを行った。積極的にベトナム人スタッフとコミュニケーションを取り、日系顧客との付き合い方、日本流の仕事の方法・信頼関係の構築方法などを説明し、受入機関の社員教育に貢献した。

ベトナムの電力状況についても良く理解し、訪問活動やセミナーでは適切な資料の提供、日本人技術者の招聘を行い、ベトナム電力品質の向上に向けて活動した。

いつでも席は用意してあるので、また一緒に働ける日を楽しみにしている。

インターンシップ風景 ②



EVN技術セミナー Thom社長挨拶



日本語学校開講式でのスピーチ

インターンシップ報告書

(TA2001CC)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Daiya Company Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	プラスチック、金属成型品の印刷及び加飾		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月30日		
所属先	(株) 青山プラスチック塗装		
所属部署	量産営業	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 製造業(主に印刷)の専門知識の習得 2. 今後の所属機関のベトナム事業展開にむけ、異文化コミュニケーションスキルを強化し、現地の生活におけるニーズを探る。 3. 2をふまえ、現地のビジネススタイルを学びながら市場調査を行い、新規事業および新商品の兆しを見つける。
-----------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 印刷の工程と専門用語を説明できることと、各製品に対しての印刷技術を体験し、特徴、注意点、改善点をレポートにまとめる。 2. 営業に同行し、ベトナム市場の現状把握と課題の調査。迅速に業界を把握するために、受入機関の課題を見つけ、それに対する解決案を考える。市場調査、分析などを踏まえて、所属機関への企画提案書を作成する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 印刷工程の専門用語と各製品に対しての技術の理解はできた。特徴や注意点も把握したが、2か月間で改善点を見出し、対策を立てることが難しかった。 2. 営業同行は、6社行った。受入機関の課題についても、営業同行の際話しをする時間があり、解決策を見つけることができた。企画提案書作成までは至らなかったが、兆しを発見できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 先に現場の知識を詰め込まなければ、課題の発見も、解決策も立てられないため、受入機関全体の課題解決への取り組みが、後手に回ってしまったことが悔やまれる。 2. 言葉の壁。日本語ができるスタッフに対応してもらったが、詳細な点に関する質疑応答は困難だった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. まずは焦らないように心がけた。今必要なことを見極め、優先順位をつけた。同時に、学べることは、指導者や受入機関の社長にミーティングの時間をもらい、その場で納得できるように努めた。 2. 専門用語をベトナム語で覚える。通じなくても根気よく話し続ける。わかったふりをしない。

インターンシップ風景 ①



シルクスクリーン印刷を後ろから勉強中。難しく、私は手が出せない...



ホットスタンプを実践中。緊張する。

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル	【向上したこと】専門知識、技術、営業スキル、異文化コミュニケーションスキル、現地ビジネススタイル適応力、問題発見スキル、ベトナム語力、英語力、対応力
知識	【向上しなかったこと(もったしかかったこと)】ベトナム語、現地ビジネススタイル習得、問題解決スキル
理由	<p>【向上したこと】今まで経験のなかった業界での勉強だったので、渡越当初に比べると格段にスキルUPしたと感じている。ビジネススタイルに関しては、営業に同行できたことで向上。語学や異文化コミュニケーションスキルに関しては、毎日ベトナム人の従業員と会話したことや、現地協力機関のイベントに参加することで向上した。</p> <p>【向上しなかったこと】分かっていたが、時間が足りず不完全燃焼感が否めない。知識を得て初めて発揮できる、問題解決スキルに関しては、今後に活かしたい。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

ものづくりの経験はあったが、製造業は初めての私にとっては、一からの勉強ということもあり、インプットばかりの2か月だった。アウトプットまでもっていけなかったのが悔しいところである。

現地ビジネススタイル適応力や営業スキルに関しては、営業に同行したことにより、専門知識や問題点、クライアントのニーズ、マーケットの現状を把握することができ、今後日本とベトナムで営業活動をしていく上で、かかせない経験であった。

また、問題解決の糸口を見つけられるまでになったのは、実際に製造ラインに入りながら、専門知識と技術を学び、問題に対する原因の種類を把握できたことが大きい。

人材育成の課題も知ることができ、これから所属企業の海外展開に向けて、マニュアル化していきたい。

5. 受入機関のコメント

受入機関として、初めてのインターンの受入れでしたが、海外という不慣れな環境でも、体調を崩すことなく、目標に向かって前向きに活動されたことで、当社スタッフ達にも大好評で、最後まで人気者であった。

2か月という短い期間の中で、印刷の基礎から入り、異なった工法のシルク印刷・PAD印刷・ホットスタンプ加工という、それぞれの加工を語れるまでになった人は、これまでの経験ではあまり例が無く、よく頑張った。

是非、持ち前の明るさと前向きさで、これからも多くの事にチャレンジしてほしい。

インターンシップ風景 ②



新年会で、Let's コミュニケーション。こういう場所でもマーケット調査を頭の片隅に



マーケット調査のために
メトロ見学同行

インド

インターンシップ報告書

(KB1038BA)



派遣国	インド	派遣都市	コチ
受入機関	Indo Japan Chamber of Commerce Kerala (INJACK)		
受入機関概要 (事業内容等)	ケララ州の商工会議所。主に日本の中小企業に重きを置いて経済交流の橋渡しを行っている。日本からインドへの代表派遣団の受け入れ、またその逆も行っている。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年1月7日		
所属先	千葉大学		
所属部署	法経学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	・日本の中小企業の情報収集・日本企業と現地企業間のビジネスマッチング・現地企業訪問・事務所で開かれる日本語教室への参加・代表派遣団への同行・翻訳など
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	1. 日印企業、相互に対する情報提供 2. 日常生活・ビジネス上の慣習理解を含めた異文化理解を通して現地に適応すること 3. 現地のインフラ状況、生活環境の観察を通じたビジネスチャンスの発見 4. コミュニケーション能力を高めること。会話、文章での表現双方で、英語で簡潔に説明ができるようになること
達成状況	1. 日本企業にあまり知られていない地域だったこともあり、インド企業に日本企業の情報を提供してもあまりいい反応はなかった。 2. 現地企業訪問などを繰り返し、積極的に現地人とコミュニケーションをとることで自分を異文化になじませることができた。 3. 現地企業を訪問した際に日本企業とのビジネスマッチングの可能性を議論し、様々な種を見つけることができた。 4. 日本人のほとんどいない環境に身を置くことで、否が応でも意思伝達・相互理解能力が身についた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1. 日本企業の情報を収集する際の専門知識の欠如 2. それまで自分に仕事を割り当てていた担当者の突然の辞任に伴う放置 3. 日本人のいない環境からくるストレス
対処方法	1. 情報収集を依頼した企業に直接確認した。 2. 自分から積極的にINJACKのメンバーに連絡をとり、日本とのビジネスマッチングに興味のある分野を尋ね、仕事をもらいに行った。むしろこの問題を自身の柔軟性の向上要因ととらえている。 3. 自分を現地に適応させることでストレスがなくなった。

インターンシップ風景 ①



日本の中小企業の方々がコチを訪問した際、同行させていただいた



事務所のある Nippon Kerala Centre

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ol style="list-style-type: none"> 1. 英語でのコミュニケーション能力 2. ケララ州というインドの中でも特殊な州の産業状況に関する知識 3. 海外での駐在に必要な精神的なタフさ
理由	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地企業を訪問した際や、事務所での会話などすべて英語で行ったため。 2. 現地企業訪問では分野、業界に偏らず様々な企業を訪問し、ケララ州の特殊性に注目した上で、日本企業のビジネスチャンスを見つけるという形でディスカッションを行ったため。ただ、北部も含めたインド全体の産業状況の把握はできなかった。 3. 柔軟に現地に適応することで、ストレスを処理することができた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・今回のインターンシップは自分のキャリア志向の礎を築いた。現地機関に入り込み気づいたことは次の2つである。1. 現地への適応の面白さ、2. 現地企業訪問を通じた日本企業としてのビジネスチャンスの多さ。この2点に関する気づきが、「新興国に日本企業の技術力を広めたい」という、キャリア志向を形成した。これから就職活動が始まるが、事業規模の大小に関わらず、若いうちに海外、特に新興国での駐在を経験できるところを志望する。その際には、インターンシップで得た、英語でのコミュニケーション能力、トラブルに対し冷静に対処できる柔軟性をもって、日本と新興国の関係強化・深化に尽力したい。

・さらにケララ州との関係に関しては、今後日本との関係が深まっていくことは容易に想像がつく。取り残されないように、今後も、ケララ州で得た人的ネットワーク、州の特性に関する知識に対し、常に保持・更新を続けていき、将来にわたり日本とケララの経済交流活発化に携わろうと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは次の二つの活動を行った。1. 日本の中小企業の情報収集 2. INJACKのメンバー企業への短期訪問。

1. 日本の中小企業の情報収集にあたっては、こちらからの指示だけではなく、インターン自らINJACKのメンバー企業に連絡を取りつつ、積極的に課題を得ていた。
 2. INJACKのメンバー企業への短期訪問において、インターンは訪問先企業からその業務内容の説明を受けるだけでなく、日本企業がケララでどういうビジネス分野に関わるべきか、特に訪問先企業の業務内容に沿って積極的にディスカッションを行った。
- その他にも、日本の企業・機関と連絡を取り合う際には、我々との間に立ちコミュニケーションを円滑にした。

インターンシップ風景 ②



政府の開発事業に携わる会社を訪問した際
建設現場に同行させていただいた



造船会社を訪問

インターンシップ報告書

(KB1061BA)



派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII)		
受入機関概要 (事業内容等)	1895年設立のインド最大の工業連盟であり、加盟企業、組織数は8000を超える。政府、企業と連携し、インド全体の経済や産業の発展に寄与する。		
派遣期間	2015年9月2日 ~ 2016年2月27日		
所属先	(株) 明電舎		
所属部署	資材部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・CII主催の展示会、イベント及び会議の企画、スピーカー招致、参加者招聘、当日運営 ・HIDA-CII主催の研修プログラムの事務局業務 ・インドにおける女性活躍推進プログラムの企画
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. CII業務を通しグローバルビジネスパーソンとしての多様性を身につける 2. インドの商習慣、多様性、文化、慣習を調査し、日印貿易のプロフェッショナルとなる 3. インドの優良メーカーを開拓し、日印両国の発展に貢献する 4. 所属先のインドのインフラビジネス市場参入のため、CIIの登録機関との関係を構築する
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 達成度80%: 業務の進め方(イベント直前変更等)に戸惑うもインド式イベント運営手法を習得 2. 達成度70%: 日系企業駐在員を中心に面談を行い、日印貿易概要を習得 3. 達成度20%: 優良メーカーの調査は行ったが、具体的なビジネスへの展開は帰国後の課題 4. 達成度50%: 展示会やイベントを通し交流は行ったが、具体的なビジネス展開は帰国後の課題

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根本的な業務の進め方の違い(計画を立てない、主催する展示会やイベントも直前まで日時が決まらない、変更やキャンセルの多発、フィードバックや反省を行わない) 2. 上司、同僚とのコミュニケーション(依頼事項が進まない、忘れる)
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 計画を立てない事やイベントが直前まで決まらない事がインド式であると理解した上で(日本式を押し付けない)、短期間でイベントを成功させるように工夫した。具体的には、進捗管理表を作成し、上司や同僚と共有する、変更やキャンセルが起きた時のため、第二案、第三案を予め用意した。 2. 何度もリマインドし、依頼内容の進捗を確認した。また依頼内容について、できる/できないの回答を早めに受領するように心がけた。

インターンシップ風景 ①



受入機関主催のGlobal Business Summit



受入機関主催の営業力向上セミナー

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上： 業務の進め方の違いを理解し、自身がどのように貢献できるかを認識し実践する能力。 他文化への理解力。英語力。コミュニケーション能力。 非向上： マネージメント能力。
理由	向上理由： 前項 2. に加え、限られた時間の中で効率を上げるため、電話を多用し、確認メール等も怠らないよう心がけた。また、当初はインド英語の聞き間違い等が多発したが、上司や同僚と積極的にコミュニケーションをとる事で、語学力も向上した。 非向上理由： CIIでは先の業務について計画を立てる事が少ないため、チーム全体をマネージする事ができなかった。事業展開には必須能力のため、自身の今後の課題とする。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

1) 受入機関は、政府の政策と企業側の双方の動向をダイレクトにつかむ団体である。よって、自身もインド市場の近年の動向について把握する事ができた。所属先がインフラ電気機器メーカーであるため、インドの地理的メリット、インド人の英語力や技術力の高さを活かしたインド、およびインド以西展開促進の内容を具体化、提案したい。例えば、インドではハイエンド、ハイスpekモデルを要求しておらず、途上国でのニーズにあった製品を開発していく必要があると実感した。

2) インド人のみと共に働く事で、英語力、コミュニケーション力、交渉力が向上したと実感する。よって、所属先の部署である資材部での今後の海外展開に貢献したい。例えば、海外の取引先との交渉では、日本式の要求内容を押し付けるのではなく、問題点を共有し、双方で合意点を見つけ、進めていく事が必要であると実感した。帰国後は海外展開の一助となるべく、上記を実践に移し、現在のレベルを維持、向上させていく。

5. 受入機関のコメント

まずは、彼女がCIIにインターンとして来てくれた事に感謝したい。途中、インドと日本での仕事の仕方の違いに戸惑う場面も見られたが、CIIチームメンバーと協力し、展示会やイベント等の成功に貢献してくれた。また、進捗管理、関係者へのコミュニケーションも怠らず、イベント内容変更等にも臨機応変に対応してくれた事を高く評価したい。

加えて、CIIチームメンバーとも日々時間を共にする中で、言語、文化等の相互共有を行ってくれた事は、CIIとしても良い刺激になった。彼女自身も積極的にインドの文化に興味を示し、変化にも柔軟に対応し、生活基盤を整えていたように思う。今後もインドと日本の架け橋になるべく、このインターンシップの経験を、所属先の業務に活かしてほしい。また再びインドで大きな仕事をしてくれる事を期待する。

インターンシップ風景 ②



JETROと受入機関共催のセミナーに安倍首相を招く



受入機関主催の理事会

インターンシップ報告書

(KB1076BA)



派遣国	インド	派遣都市	バンガロール
受入機関	Shingo Institute of Japanese Management		
受入機関概要 (事業内容等)	日本式マネジメントのコンサルタント機関。5S・TPM・TQM等のソリューションサービスを実践。		
派遣期間	2015年9月10日 ~ 2016年2月25日		
所属先	NTN (株)		
所属部署	アフターマーケット事業本部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	クライアント(工作機械メーカー・従業員数1063名)でのコンサルティング活動(週4~6日)と、受入機関オフィスでの講義(古典・歴史・経済・コンサルティング手法・宗教・ヨガ等)を受講(週1日)。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

出国前の目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日本式マネジメントのコンセプトを理解すること、実際のインドの現場を学習すること 2) インドの人、市場、企業文化に関する理解を深めること 3) インドでの新支店立ち上げも視野に置き、人脈構築に努めること 4) グローバル人材としてのスキルを習得すること
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 達成度80%: 日本での製造業勤務経験を活かすことができ、独自の現場感覚を学習できた。 2) 達成度60%: 多くを吸収できたと思うが、同時にその奥深さも知った。 3) 達成度40%: 顧客のカンバンシステム導入プロジェクト等に注力している方が充実していた。 4) 達成度40%: 最終的にはいかに倫理的態度を表明できるかがスキルの一つであることを知った。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	時間や締め切りに対する考え方。例えば、約束を交わしたとしても平気で反故にするという話は出国前から認識していたものの、キャンセルしたことに対してさえ平然としている様にはカルチャーショックを受けた。彼らが持っている時間感覚の緩やかさはギネス級だった。
対処方法	受入機関が実施するプレゼンを通して、時間感覚について学習し対処した。我々日本人が持つ時間感覚が直線的なのに対して、ヒンドゥー哲学では循環的であることを知った。ヒンディー語では「明日」も「昨日」も同じ言葉「kal」だし、輪廻転生があるのも循環的要素を彷彿とさせる。ある作家は「時間厳守は退屈している人の美德」とも言っている。自文化中心だった自分を改める良い機会となった。

インターンシップ風景 ①



ただいま監査中



ちょっとティータイム

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	機を見るに敏
理由	日本を外から見てその輪郭をつかみ、国民性を再発見することができた。具体的には、日本が海外へ輸出できるものは何かではなく、日本から輸入したいものは何なのか、というシーズの追究だ。地に足を付けて暮らし、インドのパラダイムを学びながら感じたのは、我々日本に投資機会を虎視眈々と伺わせる権利などではなく、機会に恵まれた時にのみ、何かしらの形で貢献するという態度と対応の柔軟性である。さもなければ、一時的な二国間のみの蜜月にすぎず、国際的な持続的成長は望めない。これからの日本に求められているものは後者にあるからだ。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

私が携わってきた5S活動の特徴の一つは、漸進的改善である。つまり、イノベティブな改革のような華やかさはなく、地道な活動である。それどころか、改善策が見つからず暗中模索する事もある。しかし、私はこの日本独自の改善手法の経験と成果を通じて、この愚直に取り掛かる事のできる忍耐強さは、日本人の得意とするところであると気づくようになった。特に5Sの一つである「清掃」は、日本人にとっては義務教育から当たり前の習慣である一方で、インドではなじんでいない。

インドでは箒はあってもちりとりはないとも言われ、清掃の概念が違うのだ。今後の海外展開促進に際しては、技術や品質の導入ばかりに肩入れをするのではなく、清掃などと言った無形の資産を日本から輸入し生産性を向上させることが、製造業界的にも社会的にも求められている。「Make In India」と政権が標榜するように、製造業の成長なくしてインドの成長はない以上、働きたいと思えるような職場環境づくりは喫緊の重点課題になってくる。

5. 受入機関のコメント

インターンのおかげで、多くのカイゼンが実行できたことを評価したい。彼は、クライアントの全オフィスエリアに対して5S監査を行い、IT機器関連の「不適合リスト」を作成して、IT部へ提出した。現在、そのリストの60%近くがカイゼンを達成しており、彼はIT部の従業員と強い信頼関係で結ばれている。

インターンはまた、クライアントの5S活動委員会に対しても積極的に働きかけ、日本での業務経験を多分に活かし、安全性、健康面をはじめ、物流や法令順守の観点など多角的視野から、多くの問題点を指摘してくれた。彼は5Sとは何か、5Sを通じてできる会社への貢献を、各部署のリーダーに幾度なく説明した。説明だけでなく、彼らと一緒に実行することで、5Sを好転させていった。従業員と信頼関係を築き、日本式マネジメントの価値を分かってもらえるよう働きかけたことは、当受入機関の業務の価値を高めてくれた。

インターンはクライアントの従業員や、本受入機関のコンサルタントに日本語も教えた。また、インド文化を学ぶことに非常に積極的であった。

インターンシップ風景 ②



カンバンシステム導入プレゼン間近



工場にてHappy Diwali! (Diwaliはヒンズー教の新年の祝い)

インターンシップ報告書

(KB1006BA)



派遣国	インド	派遣都市	ダハヌ
受入機関	Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station = DTPS)		
受入機関概要 (事業内容等)	ムンバイに電力を供給する石炭火力発電所 出力: 250MW × 2基		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月13日		
所属先	滋賀大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	全体的な発電所事業の学習／在庫部の労働環境改善業務、日本から資材調達／次期CSR活動の提案(重力発電を用いたライト、携帯用御厠)／エネルギー保全に関する発表会の実施／ムンバイにあるReliance・政府系電力会社の電力供給部の訪問
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 電力インフラ企業の実務を経験する。 受入機関とインドの環境改善に貢献するため、自身が実行可能な貢献案についてアイデアを出し、取り組む。目標は、期間中に実際に貢献した成果を1つ挙げる。 異文化交流・理解の一環として、周辺地域全体を巻き込み日本文化を発信する機会を設ける。目標は3回。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 50%: 主に5部署で活動してきたが、どの部署においてもゲストとしての扱いが強く、うち2部署では業務内容を学習することしかできなかった。 100%: 日本の技術を上司に提案し、実際にディーゼルメーター用の静電気除去シートの調達プロジェクトに取り組んだ。受入機関に代わって日本の企業と連絡をとり、品質・価格に見合った資材を調達。結果、より安全な業務を行うために、新たなアイデアをもたらすことができた。また同資材について、北インドのパンジャブ州にある電力会社の従業員を対象に促進説明会も開催。 100%: ① 地域の子供達を対象に武道クラブを創設(毎日曜日)。主に日本武道の護身術講習。また他のインターンと共に練習の成果発表を行う機会を設けた。② エネルギー保全週間(12月14~21日)に、日本人講師として4回、促進セミナーを開催。対象は計250名以上(小学生、職業訓練生、DTPS婦人会など)。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 指導員の仕事の進捗に応じて放置されることが多々あった。 ①の対処法を踏まえて、自主的な活動に取り組んでいた時、急きょ指導員から活動を止めるよう指示を受けた。その原因として、自身が知らなかった受入機関の安全規則に沿わない活動をしていたからであった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> ただ、じっと待機するのではなく、手足を目を動かす。できることが他にないか、常に貪欲な姿勢を心がけた。そのおかげで新たな知見を広げることができ、時間の無駄をなくすことができた。 ビジネスの場において報連相の重要性を改めて再認識した。特に受入機関は重機や巨大な資材を取り扱う業務も含んでいたため、安全には十二分に配慮し、何を行うにも確認をとるようにした。

インターンシップ風景 ①



上司に日本の資材を提案している様子



現地の子供達と一緒に実演発表会!!

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	[向上] ① どこでも、誰にでも行えるプレゼンテーション能力 ② 異なる人種、文化、経歴を持つ人たちに一步踏み込む「気概」
理由	① 活動期間中、発表を行う機会に何度も恵まれた。中には、現地語しか理解できない学生を対象にすることもあったが、その時は学校の先生に通訳を協力して頂いたことで、最後までやり切ることができた。この経験は、言語を問わず、だれにでも発表できる大きな自信になった。 ② 自分が本当にやりたいことを実現させるためには、この強い気持ちが求められた。異なる環境において、自分の考えを理解してもらうには、根気強さが必要である。そこで物おしせず、時には鈍感に、いい意味で空気を読まないことが、ここでは大切になる。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

この機会を通じて、インフラ・エネルギー関連企業に勤めたいという気持ちがより強くなった。私達にとってあたり前のモノをあたり前として提供・継続するために、内部でどのような業務が行われているのかを、今回、目の前で学ぶことができた。また、それは途上国において、より大きな影響力をもたらすことを体感したので、上記に該当する企業にて業務を担う時、今回得た知見は活かすことができる。

また、このキャリアを実現するために、学ぶべき知識や課題が明確になった。これからの限られた時間を有効に使って研究に励むとともに、今回出会った方々は、自分のキャリアにおいて最高のメンターであるので、これからも意見交換を通じて、関係を維持していく。

仕事は不意にやってくることがある。その時、都合が悪いことを理由にあきらめてしまうのではなく、ひとまずやってみる、達成できるよう努力する。どの国・分野においても、“成果”を出すためには、常日頃から五感を働かせて柔軟に対応していくことが重要である。

5. 受入機関のコメント

このインターンシップ期間中、我々はインターンのために様々な部署を訪問する機会を提供した。そして、各部署の業務内容から、火力発電所の重要な設備や、初歩的なメンテナンスの実務の知識を得ることができたと思う。また、労働環境の改善や、さらなる安全面追求のために、彼は日本から資材を調達するといったアイデアを積極的に出し、実行していた。今回得た経験は、今後のキャリアに役立つに違いない。

我々はまた、1月にデリー、アグラ、バラナシといった北インドを訪問する機会を提供した。実際にインドの産業・文化都市を訪問したことで、より詳細なインドのビジネスや慣習を学ぶことができたと思う。

最後に、インターンは技術・分野を問わず、全体的な火力発電所の業務を学んだ。彼はいつも活動的で、豊かな社交性でこのインターンシップに臨んでいた。また素晴らしいプレゼンテーションをしてくれたことも印象強い。我々は、彼の将来のキャリアとさらなる活躍に対し、幸運を祈っている。

インターンシップ風景 ②



現地の小学校を訪問し、講師としてプレゼンを行っている様子



政府系電力会社の従業員を対象に資材促進説明会の開催

インターンシップ報告書

(KB1072BA)



派遣国	インド	派遣都市	ダハヌ
受入機関	Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station)		
受入機関概要 (事業内容等)	火力発電所を安定して運営するため、各装置の保守・点検。 発電量250MWを2個備えた火力発電所。従業員数473名。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月26日		
所属先	NTN (株)		
所属部署	商品開発研究所	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・発電所の構造理解 ・発電所の各部署の仕事を把握
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 改善点を見つける。 2. 新商品案を見つける。 3. インド文化の理解。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 数点見付き達成。改善点の報告書を提出した。 2. 1件考案した。 3. 毎月ある宗教行事(祭り)に参加、ならびに毎日食事をしながら、インドの宗教、生活、考え方を学ぶことで理解することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・インド料理が非常に辛く、ほとんど食べられなくなった。 ・発電所の知識もないが、発電所に関する英単語の知識がなかった。そのため、ほとんど理解できなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の食堂の料理長に頼み、中華料理や唐辛子抜きの料理を作ってもらった。 ・受入機関の社員に何度も聞き、覚えていった。また、仕事内容をまとめているパワーポイントを見て勉強すること、発電所に関する本を購入し勉強することで知識を深めた。

インターンシップ風景 ①



発電所について説明を聞く



伝統的な食事の作法

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>① 向上した点：生活の適応力。滞在国の宗教に合わせた考え方。</p> <p>② 向上しなかった点：インド人の気にしない広い心を持つこと。</p>
理由	<p>① 国際的に活躍する際、滞在国の生活に適応することは必要不可欠である。食事が生活に大きく影響することを経験した。また、宗教を尊重すべき理由を肌で体験した。</p> <p>② 日本でマナー違反とされることをされると、なかなか許すことができない。水に流すことができないと、ストレスで仕事どころではないだろう。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 発電所について

20年稼働している発電所であるが、所々、新しい装置を導入していることがわかった。装置自体の大幅な変更は不可能であるが、細かな部品は最適化が進んでいる。

発電所を長持ちさせるには、補修作業が非常に重要である。問題の早期発見は、補修不可能な問題を回避でき、かつ、補修費用の削減に繋がり非常に効果的である。問題の早期発見には、検査装置は大事であり、新しい検査装置の開発を進めるべきと感じた。
- 大気汚染について

原因の一つとして、ガソリンやディーゼルの使用量が大きいことがわかった。燃費改善や排ガス処理の分野の課題はまだまだ続くであろう。

5. 受入機関のコメント

最初の月に、発電所の全体像を理解するため、幾つもの部署を訪問し、各部署の仕事や、どのようにして目的を達成しているかを学んだ。その後、機械部ではシャットダウン(大規模補修作業)に参加し、ボイラーの内部調査を経験した。灰処理工場部では、環境汚染物質(SOx, Nox等)の削減方法を学んだ。灰だめ池やサイロの構造も学んだ。全体として、機械のメンテナンスについて多くを学んだ。また、就業時間外でも従業員やその家族と交流し、インド文化について理解を深めていった。

10月2日にはCSR活動にも参加した。モディ首相提唱の“Clean India”を一緒に行い、駅前の掃除をした。1月には、JETROの報告会で現状報告をした。健康管理のために彼は宿舎の周りをよくジョギングしていたが、Powai Run(10 km)とMumbai Marathon(42.195 km)にも参加し、すばらしい成績を出した。1月23日から31日にかけて、歴史的な地域を見るためデリー、アグラ、バラナシを訪問した。小さな工場や、タージマハルといった歴史的建造物を見たりすることで、インドのビジネスや文化を学んだ。

最後に、インターンは発電所の仕組みやインド文化等について様々な報告書を作成し、所属先に提出した。このインターンシップの経験により、インドのビジネスや文化を広く学んだ。今後のキャリアや仕事の助けになるであろう。

インターンシップ風景 ②



従業員宅の宗教儀式



シャットダウン作業

インターンシップ報告書

(KB1086BA)



派遣国	インド	派遣都市	バンガロール
受入機関	Katara Corporate Services Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	インフラ案件に関するコンサルティングサービス		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月26日		
所属先	(株) IHIプラントエンジニアリング		
所属部署	プロジェクト部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	チェンナイおよびバンガロールにおける現地インフラ企業(水・エネルギー)の訪問と調査、およびインドビジネス勉強のための現地日本企業の訪問
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. インドのインフラ企業と日本企業とのマッチングを達成する。 2. インドのインフラ企業を15社、日本企業を5社訪問し、インドビジネスの勉強を行う。 3. 語学力(英語)の向上
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2016年2月15日時点で未達成。2月現在、会議調整を行っているため、帰国後も継続し、達成に向け調整していく。 2. インド企業10社、日本企業4社訪問を行った。日本企業の抱えるインドビジネスの困難さやインド特有のトラブル(関税など)について話を聞き、インドビジネスについて学ぶことができた。 3. 帰国後、TOEIC、TOEIC SWを受験し、インド滞在前後での向上を確認する。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. インド人の話す英語に慣れるのに時間がかかってしまった。また、語学力(英語)の低さによるコミュニケーション不全。 2. 技術的な知識の低さ。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 生活から英語で会話するように心がけ、英語の癖(アクセントの違いなど)に慣れるよう心がけた。また、理解や語彙不足による弊害は、理解できるまで聞き返すことを心がけた。 2. 訪問先企業の技術について不明なことが多かったので、事前にその分野について、本やインターネットを通じて理解をするよう心がけた。

インターンシップ風景 ①



Water EXPO Bengaluruに参加



工場見学に参加

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ol style="list-style-type: none">1. 日本企業がインド進出またはインド企業との連携時に障壁となる事案や、規制に関する知識について理解を深めた。2. インド企業内でのプロジェクトを動かすマネジメントに関しては、スキルは向上しなかった。
理由	<ol style="list-style-type: none">1. 現地日本企業への訪問や、講演会に参加することで、インドビジネスについて学ぶ機会が多かった。今後の実業務でもインド企業とやりとりする機会があるので、リスクマネジメントとして考慮に加えることができるようになった。2. 受入機関では、オフィスに基本常駐しているメンバーが、私を含め2名であったことから、基本的な会話などは行っていたものの、直接仕事にかかわってはいなかったため、インド企業の中での動きという経験をすることができなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

1. インドビジネスの理解という目的を置き、日本企業およびインド企業の訪問を行い、英語での会議を経験することができた。特に、州政府ごとに特有の税金がかかることでの調達の際の弊害や苦勞、インド人労働力の確保、インドと日本の仕事での計画の考え方を聞くことができたことが、有益な情報となった。今後、自社業務で海外ベンダーとのやりとりなどの機会は多くあるため、今回の経験を大いに活かしていきたい。
2. 今回、訪問したインド企業を、自社グループのインド支社に紹介することができ、今後の自社グループ調達の選択肢として加えることができた。また、インド国内企業を学べたことで、海外調達についても理解を深められた。今後の自社業務で、訪問した企業のみならず、インド企業との連携を図っていきたい。
3. 受入機関は日本企業進出の手助けを行うとともに、バンガロールおよびチェンナイのインド企業とのつながりが多くあるため、今後ともインド企業との連携の際には連絡をとっていきたい。

5. 受入機関のコメント

1. 今回のインターンシップではエネルギーと水インフラを中心に行った。インターンの教育、インフラ企業訪問、報告作成などにKatara Corporate Servicesの社員を付け、毎月、インターンと社員から状況報告を受けアドバイスすることで、目的達成に向け、よく動いていた。
2. 今回のインターンはインドに興味を持って、インド企業とインドにある日系企業などを訪問し、インドのインフラ事情を理解したと言える。今後は、日本に戻った後、インドで学んだこと（専門知識、英語の知識、外国人とのコミュニケーション能力など）を適用できるようになれば良い。
3. 全体的には、今回の目的であるインドビジネスの理解を達成し、海外での良い仕事経験になったと思われる。

インターンシップ風景 ②



EXCON Bangaloreに参加
(デモンストレーションの様子)



業務の様子

インターンシップ報告書

(KB1031BA)



派遣国	インド	派遣都市	ジャイプール
受入機関	Mahavir International Foundation Trust (MI)		
受入機関概要 (事業内容等)	主に貧困層を対象とした医療・健康促進活動や教育等のプロジェクトを遂行するNGO		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2015年11月14日		
所属先	東京大学大学院		
所属部署	農学生命科学研究科	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	主にオフィスでの業務だが、時にインド国内に点在するMIのセンターを訪問し、各センターが従事している活動に参加、業務内容の把握を行った。また、それに伴う、受入機関が抱えている課題の分析を行った。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	(1) 受入機関の信頼を得る。(2) 受入機関が進めている医療系プロジェクトを通し、新興国であるインドが抱える衛生面の現状と課題を把握する。さらに、日本の医療制度等と比較することで、改善策を模索する。 (3) 受入機関が進めている植林プロジェクトを通し、環境問題について考え、理解し、得られた考えを日本へ持ち帰り、環境に対する理解と問題意識をより多くの人が持てるよう、説明できるようにする。 (4) グローバル人材としての、能力の向上を図る。
達成状況	(1) 英語をしゃべれる社員が少なかったが、大きな問題とはならず、うまくコミュニケーションが取れ、信頼を獲得できた。(2) インドが抱える衛生問題を学ぶことはできたが、医療制度や国の様子が日本と全く違うため、同次元でモノを考え、比較することができなかった。 (3) 植林プロジェクトに関わったのが1回のみだったため、浅い理解しかできなかった。 (4) インドの宗教・文化・歴史、インド人の国民性等を学び、必要となる知見を広げられた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1. 担当者で、かつ、一番コミュニケーションが取れていた方が突然転職をしてしまい、途中からオフィスの仕事をあまり割り当てられず手持ち無沙汰になってしまった。 2. 言語の壁があった。
対処方法	1. オフィスの近くにあるセンターのメンバーに連絡を取り、センターで活動がある際には参加させてもらえるよう交渉した。 2. 簡単なヒンディー語を勉強した。

インターンシップ風景 ①



オフィスでの仕事風景



生徒に靴を無料配布

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した: 積極性、柔軟性、異文化理解力、適応能力 向上しなかった: 主体となってプロジェクトを進める力、発展した現地語(ヒンディー語)
理由	向上した: 周りに日本人がいなかったため、より密にインド人との時間を過ごせた。その中で、彼らとどのように接するべきなのか学べた。 向上しなかったスキル: それぞれのセンターが個別に運営されており、独自にプロジェクトを進めていた。一方、オフィスはセンターの活動にほとんど口出しをしていなかったため、オフィスから直接的にセンターへのアプローチをすることができなかった。そのため、新しく何かを導入することができなかった。現地語については、期間が2か月半ということもあったため、簡単な単語しか覚えられなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

日本とは異なる環境でインターンシップを行ったことにより、海外で仕事や活動することがどのようなものであるのか、どんな課題や困難が生まれ得るのかなど、詳細なイメージが持てるようになった。また、新興国と呼ばれる、先進国とは違う段階に位置する国でインターンシップを通して経験を積んだため、日本と大幅に異なる就業体制やそれに附随する国民性等を学ぶことができた。これにより、日本風ではないスタイルを持つ国への耐性や適応能力がついたと実感した。

海外で活躍できる/海外と関わる仕事に就きたいと思う気持ちに変化はなく、今回のインターンシップを通して、自身がどの国でも日本人以外の方々とでも仕事をしていけると、さらに自信が持てるようになった。本インターンシップの経験を基に、改めて自己分析を行い、未来像を描き直し、グローバル社会で活躍できるように精進していきたい。

5. 受入機関のコメント

2か月半と短い期間ではあったが、インターンは当機関の構成や機能などの深い理解を試みると共に、病院や医療キャンパス、教育現場などの訪問や、会議への出席、出版物の原稿確認など、様々な活動に従事した。

インターンは勤勉であり、日本文化の理解に貢献してくれた。これは、インドと日本の相互理解に非常に重要なものとなったと思われる。

インターンシップ風景 ②



学校での歯の検診



メディカルキャンプにて。プロジェクト内容の説明

インターンシップ報告書

(KB2028BA)



派遣国	インド	派遣都市	バンガロール
受入機関	Nichi-In Software Solutions Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	ソフトウェアの設計・開発、IT関連サービス		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年2月27日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 位置情報システムのアプリケーション開発チームでの資料制作、テスター Invest Karnataka (IK) Global Expoへの出展、市場調査 HTML, CSS, ResponsiveなどのWebデザイン技術習得 ソフトウェア翻訳
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> インドのソフトウェア業界の状況を把握、課題の発見、解決策の構築 バンガロールで問題になっている交通渋滞の市場調査 Webデザインを学び、技術を吸収する
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> アプリケーション開発チームのテスター：事業元は位置情報サービスのデータを集める情報収集会社。スマートフォン用のテスターとして、資料作成を担当 IK Global Expoにて、他企業のビジネス、プロジェクトモデルの調査を遂行 Webデザインの学習：複数のハードウェアで観覧可能なWebサイトを制作

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア業界、交通渋滞の市場を知るために、社内のエンジニアだけでは偏りが出るので、さらに幅広い層に意見を聞く必要があると感じた。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 会社訪問や合同会議など社外のコミュニティに足を運ぶことで、幅広い意見を得た。 会社訪問は、受入機関が現地企業であるため、日系企業であるSony Indiaを訪問。そこで、インド人社員にインタビューを行い、意見を収集することができた。 合同会議では、IK Global Expoの主催者側の会議に参加し、13の他企業と意見を交わし、名刺交換を行いつつ、課題の参考意見もいただいた。

インターンシップ風景 ①



IK Global Expoにて受入機関の概要説明



アプリケーションの取扱説明書の資料作成中

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>向上</p> <ul style="list-style-type: none"> • 現地の人の意見に焦点を当てて、事業を展開する力 • 現地コネクション
理由	<ul style="list-style-type: none"> • 現地の需要は現地の人が一番良く分かるからである。例えば、交通渋滞が社会問題となっているバンガロールでは、道路には車線がなく、救急車が通れる隙間はない。ゆえに、救急車の中で緊急治療を行える環境が必要になる。先進国のように、音が大きく目立ち、きれいであることよりも優先すべきことは、車内で治療が行える環境である。このように、自国の価値よりも、現地の意見を踏まえた事業を展開する能力が求められるのだと感じた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 相手国のことを考えて業務を遂行することで、自分たちのプロジェクトも円滑に進むと学んだ。例えば、Webサイト制作の業務で、委託される側の立場に立つことで、依頼主に対する要望、意見を具体的に把握することができた。私の就職先では、依頼主の立場になるので、相手の立場になり考えることに役に立つと思う。この学びを4月からの社会人生活にも活かしていきたいと思う。
- 会社訪問やIK Global Expo参加により、バンガロールの交通渋滞について等の市場調査が、幅広い人を対象にできたので、将来、自分が携わるであろうアプリによる予約システム開発の参考にしたい。
- また、私の就職先はアジアを中心とした事業展開を進め、共通言語は英語だが、互いに第二言語であるので、要件や要望を簡潔に述べ、理由や詳細が相手に通じているか何度も確かめる大切さを学んだ。この学びを活かして将来、業務をしていきたい。

5. 受入機関のコメント

- インターンは、JCCIB(バンガロール日本商工会)およびJCCIC(チェンナイ日本商工会)のホームページの更新作業を通じて、ホームページがどのように更新されているかの実務、およびその内容から日系企業がインドでビジネスを展開する上での問題点や課題の情報収集を積極的に行った。
- インターンは、ホームページを作成する上で、最低限必要になるHTMLおよびCSSの知識を吸収し、自分でページを作成する場合、作成依頼の注意点を把握した。
- インターンはモバイル開発のテストフェーズに参加し、他のチームメンバーとのコミュニケーションをどのように円滑に進めるかを学習すると同時に、日本とインドの作業文化の違いを学習した。
- インターンは上記課題において、非常に高いコミュニケーション能力を発揮し、齟齬なく他のチームメンバーとやり取りができていた。

インターンシップ風景 ②



同業他社訪問 CEO、社員インタビューの後



JETROにて13社による企業合同会議

インターンシップ報告書

(KB1023BA)



派遣国	インド	派遣都市	コチ
受入機関	Indocosmo Systems Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	主に日本企業を顧客にもつインド創業のソフトウェア会社 (ソフトウェア開発、オンサイト開発)		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月26日		
所属先	大阪府立大学大学院		
所属部署	生命環境科学研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・インド人エンジニアと日本の顧客との間のコミュニケーションの補助、システムのテスト ・大学に通い、英語とインド文化を習得 ・Webプログラミング言語の学習
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. インドの商習慣を学ぶ。 2. 現地文化に対する許容力と多様な考え方を身につける。 3. ITエンジニアからWeb開発を学ぶ。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. インターンシップ先の商習慣は十分に理解した。一方で、その他の企業についての知識が十分に調査できなかった。(60%) 2. 会議や集会に積極的に参加し、多くのビジネスマンと交流できた。(90%) 3. 基本的な知識、およびプロジェクトに付随する技術を身につけることができたが、十分に応用がきかない。(80%)

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	希望していた仕事で丁度良いプロジェクトが一定期間なく、しばらく待機となった。その後、ある業務管理システムに関われたが、専門知識の不足、かつ長期のプロジェクトのため、翻訳等の言語関係の仕事に偏ってしまった。
対処方法	希望を上司に何度も伝えた。気持ちを切り替え、翻訳やプログラミングの勉強を進めた。 顧客からのバグ改修をエンジニアに指示する際に、自身のプロジェクトから学んだWeb開発の知識をもとに、解決策を同時に提案し、議論した。

インターンシップ風景 ①



オフィスでエンジニアと議論中



オフィスでの日本語クラスの様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	① 向上した: インドの文化および社会情勢の知識、コミュニケーション能力、環境適応能力、英語能力、プログラミング能力。 ② 向上しなかった: 現地語能力、サバイバル力。
理由	① ローカルな定食屋、バスなどをなるべく利用するのを心がけた。また新聞や、大学、職場の同僚との会話を通して、ライフスタイルや考え方、および社会情勢について議論することで、文化、習慣を知ることができ、自ら環境に適応できることがわかった。普段のスタッフとの会話は、英語で十分コミュニケーションをとることができた。 ② 英語を使用できたので、必要最低限の現地語しか習得できなかった。コチは多宗教者の集まる地域であり、ライフスタイルに多様性があり、生活面において不便が少なかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

業務、および普段の生活から、インド人に多く共通する価値観、生活スタイルを学べた。今後インドで暮らし、働く際に留意する点を理解しているため、インド人とすぐに協働し、意思疎通をすることができる。英語での日常会話や、ビジネストークができるようになった。英語を介したコミュニケーションに対する不安なしで働ける。また、海外（特にインド）に住む際の必要な知識、手続き等の情報を入手できた。次回以降はスムーズに環境に適応し、自ら条件を整えることができる。各分野のビジネスマンとの交流、連絡手段を入手した。自身でビジネスを展開する際、また自らの目標に向けて協力してもらえる関係を築けた。また、当初は、現地の方に対する自分の姿勢が引き気味だった。最終的に、ズカズカと自ら率先して行動しないと始まらない、というマインドを学べた。将来、海外勤務を視野に入れており、上記の能力を活かすことができると考える。

5. 受入機関のコメント

インターンはITスキルを学び、Webサイトの構築を行い、業務経験を通して日本語から英語、英語から日本語への解釈の違いを経験した。また、コチでの体験は、インターンに自主的に行動するという機会を与えた。私は、成功するために重要な事は、自身の経験を通して人生に訪れる様々な出来事を個人のやり方で解決していくことだと考えている。そうした意味でも、インターンは他社への訪問、集会参加、スタッフ宅の訪問、結婚式への参加など、インドで多くの体験をしたため、とても価値のある経験になったと思う。また、インターンは非常に勤勉で、積極的に新しいことを学ぼうと取り組んでいた。今回の体験から、今後の日本とインドの間の友好関係をうまく築いていこう。

インターンシップ風景 ②



AOTS(HIDA)南アジア同窓会に参加



受入機関の創立記念パーティーにて

インターンシップ報告書

(KB1903BA)



派遣国	インド	派遣都市	コチ
受入機関	Indocosmo Systems Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	・ソフトウェア開発 ・システムインテグレーター ・ビジネスコンサルティング		
派遣期間	2015年10月26日 ～ 2016年2月26日		
所属先	(株) GDIコミュニケーションズ		
所属部署	ICTプロジェクト本部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ブリッジエンジニアサポート ・対日本向け業務サポート(調査、通訳、翻訳、書類作成) ・現地エンジニアへの日本語指導サポート
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトを通して、現地エンジニアの価値観や将来感を知る。 ・日本品質を海外に提供していけるよう、プレゼンテーション能力を養う。 ・今後のビジネスの種になるような人脈形成。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・様々なプロジェクトを通して、現地エンジニアの価値観や将来感、長所、短所について、以前より知見を深めることができた。 ・今回のインターンシップで、最大数百人の前でプレゼンテーションする機会があり、プレゼンテーション能力の向上に繋げることができた。 ・今後のビジネス展開に繋がる現地企業を見つけることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<p>エンジニアとのやり取りの中での認識合わせ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当初は理解してもらっているように思えても、実際の成果物を確認すると、認識の違いが生まれることがあった。
対処方法	<p>口頭だけで説明するのではなく、事前にメールで展開し、さらにノートやファイル、ホワイトボードを使用して、視覚的な説明を加えることで対応した。</p>

インターンシップ風景 ①



受入機関が入っているビル



NGO団体視察

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	① 向上した能力: 柔軟性、主体的に行動し成果に繋げる力 ② 向上しなかった能力: 現地語能力
理由	① 視察当日に予定が変更されてしまうなど、想定外の事が起こった場合でも、その環境下でできる最大限の成果に繋げることが大切ということ、実際の経験を通して学ぶことができた。自身で計画し、関係各位に交渉、アポ取り、実施、まとめるという一連の流れを、主体的に行うことができたことは良い経験になった。 ② 基本的に英語が使えたことから、現地語学習時間を他の学習、調査時間に充てたいと考えたため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

新たに開発についての知見を得ることができたことは、自身の新たな引き出しとなり、日常業務においてより良いサービス提供に生かすことができる。

今後のビジネスに繋がる人脈を形成することもできた。その人脈を今後も大切に育み、ビジネスとして成果に繋げていきたい。実際にインドで現地エンジニアとコミュニケーションを取りながら、彼らの仕事に対する価値観や作業内容の長所・短所について知れたこと、現地のインフラ環境を体感できたことは、共働していくことを想定した場合、大いに役立つだろう。

総じて仕事面及び日常生活において、日本には経験できなかったであろう貴重な経験をした。このグローバル経験を、所属先のサービスを通して顧客に還元することで、所属先の理念でもある「日本企業のグローバル化支援」に貢献していきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンはいつも貪欲に新しいことを学んだ。積極的に現地企業や団体の視察も行っていった。新しい経験をするのは、新しいアイデアや困難を経験する機会を与えてくれることを、彼は理解しているように思えた。きっと人生を豊かにしていくために、大切なことをたくさん学んだことだろう。現地行事に参加した事や旅行を通じてインドの多様性を見れたことも、きっと彼に新しいアイデアを与えてくれたはずだ。

オフショア開発についての難しさや、どうやってその問題を解決していくかについても、理解を深めたように思う。そして、開発についての新たな知識も得た。彼の勤勉さ、前向きに挑戦する姿はとても印象的だった。

私は彼が、今後この経験を生かして、所属機関において活躍することを確信している。健闘を祈る。

インターンシップ風景 ②



デスクワーク風景



日本語指導を通して文化理解

インターンシップ報告書

(KB2005BA)



派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	Infobridge India Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	①インド市場調査 ②インド進出ビジネスサポート ③インドマーケティング&プロモーション ④インドレポート		
派遣期間	2015年12月15日 ~ 2016年2月27日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日本の金融機関向けにインド産業界情報の調査レポート執筆 ・日本のクライアント向けに、各市場の調査資料作成 ・日本企業のインド進出を支援するための調査業務(現地企業/消費者へのインタビュー)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 将来、ビジネスで役立たせるために、(1)インド市場の特性、(2)固有の商習慣、(3)市場への参入戦略を学びたい。 2. インフラの不足する途上国において、どのようにビジネスを展開すればいいかという問題に取り組むことで、問題解決能力やコミュニケーション能力を伸ばしたい。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調査業務を通じて、(1)インド市場の特性、(2)固有の商習慣の一部を把握できた。また、(3)市場への参入戦略については、クライアントのニーズを理解することで、企業がどのような参入戦略を練っているかについて考察する機会があった。 2. 途上国におけるインターンシップを通じて、粘り強い精神力/コミュニケーション能力が向上した。しかし、問題解決能力に関しては、至らない点が多い。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当初、インド人のなまった英語(ヒングリッシュ)の聞き取りに慣れず、インタビュー業務で、十分な成果を出すことができなかった。 2. 日本との生活環境の違いから、発熱や一週間以上続く下痢に悩まされ、業務に支障をきたした。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 職場やアパートなど、身近なインド人とコミュニケーションを重ねた。また、YouTubeで、ヒングリッシュ講座の動画を、いくつも視聴した。 2. 屋台や、スパイスの効いたインド料理を口にすることで、自身を、現地の環境に適応させた。一か月程度で、体調が大きく崩れることはなくなった。

インターンシップ風景 ①



受入機関のデスク



受入機関のオフィス

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【○】 ① インド市場の特性／現状への理解 ② 途上国の生活環境に適応する精神力 ③ 異文化圏の人々に対する理解 ④ コミュニケーション能力</p> <p>【×】 ① 問題解決能力 ② 英語力</p>
理由	<p>【○】 ① 調査業務を担当したため、業界情報／市場特性への理解が深まった。② 現地での生活を通じて、環境に適応する精神力を養った。③、④ インド人とのコミュニケーションを通じて、彼らへの理解／コミュニケーション能力を向上させた。</p> <p>【×】 ① 与えられた業務を達成することに手一杯で、自ら業務上の課題を発見・解決するには至らなかった。② 普段の業務では、日本語を使用しており、英語力の向上は微小だった。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

受入機関での調査業務を通じて、日本企業が、海外進出において、どのような困難に直面しているのか、という点を考察する機会を得た。さらに、各業界の企業が、どのようなビジネスを行っているかについて触れることができた。また、途上国での生活を通じて、多少の不便には目をつむり、現地の環境に適応する精神的なタフさを養うことができた。将来、社会に出た際には、こうした経験を生かして、自らが海外ビジネスの現場に立って、日本（所属）企業の海外展開をサポートしていきたい。

また、インターンシップを通じて、自身の得手／不得手や、興味分野を明確にすることができた。今夏に控えるアメリカ留学では、国際経済や、マーケティングへの理解を深めていきたい。

5. 受入機関のコメント

特に大きな事故等もなく、予定通りの日程でインターンシップを行った。

調査という業務は製造業と異なり、様々な商材に幅広く携わる業務だったが、デスクリサーチ、フィールドワークともに、こちらの期待以上の成果を出してもらい、感謝している。

インターンシップ風景 ②



調査を行ったオートエキスポ



企業インタビュー

インターンシップ報告書

(KB2017BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	Stylem International (India) Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	繊維商社		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月31日		
所属先	大阪大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・インドの繊維事業について理解する ・インド市場向けの日本生地販売のフォロー ・生産生地管理の補助
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	1. 繊維事業における日本企業の進出、維持方法また現地のニーズに合わせ商品を開発する方法を社員の方にヒアリングする。2. プロモーション業務を通して、契約を結ぶアシストをする。3. グローバル人材として必要な英語を身につける(TOEIC SW 15点UPさせる)。4. 人脈を構築し、海外でビジネスをする上でのコツを知る/日本企業の弱み・強みの情報収集をする/リスク回避の方法を聞く(最低でも5社に聞く)。
達成状況	1. 業務を通じて、社員の方に商品の特性やインド人デザイナーが注文している生地などについて尋ね、現地のニーズに合わせた商品の選び方、開発方法についての基礎を学んだ。2. 契約のアシストはできなかったが、プロモーション活動に必要な土台整備を行い、一部の業務において作業効率を上げた。3. 業務の60%は英語で遂行したが、日本語と英語混じりで話していたため、英語力の伸びは感じなかった。4. 達成できた。色々な集まりに顔を出し、企業の方のお話を聞いた。「日本企業」だから存在する強みはないことが分かり、各企業のそれぞれの強みの話をうかがった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	1. インド人スタッフとのやりとりで細かい部分の確認を怠り、作業の段取りが増えてしまった。 2. 自分が思いつく視点からしか問題を見られず、解決策を提示・行動に移しても、なかなかスタッフに理解してもらえなかった。
対処方法	1. 疑問に思ったこと、曖昧に感じた部分は何度も聞くようにした。また、最後に確認のため、指示内容を反復し、お互いに誤解がないかを確認するようになった。 2. スタッフと話し合う時間を何度か作り、彼らの考えを細目にわたるまで確認することでミスコミュニケーションを減らした。また、日本人社員の方に、自分が見えていなかった視点を指摘していただき、多角的に物事を捉えるようになった。

インターンシップ風景 ①



生地サンプルを作っている様子



オフィス内にあるショールーム

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したスキル: A. 異国の慣習を受け入れ、適応する力 B. 主張する力 向上しなかったスキル: C. 語学力 D. 人を巻き込む力
理由	A. 日々インド人スタッフと仕事を共にすることで、彼らのワークスタイルを理解した。日本の働き方を強要するのではなく、インド人の働き方も受け入れることで、仕事がスムーズにいくことが分かった。 B. 日本のように、相手の意向を汲み取って、業務内容を考えたりすることはなかったため、自分の主張を伝えることで、初めて担当させてもらえる業務の幅が広がったり、増えたりしたから。 C. 日本語、英語混じりの会話をしていたため、語学力の伸びは感じなかった。 D. 人を巻き込む力がなかったために、作業時間がかかったり、新たな試みを受け入れてもらえなかったりしたから。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・インド人の商習慣を受け入れることで、彼らとの関係もうまくいくことが分かった。しかし、日系企業である以上、一部は日本の方式を取り入れ、現地スタッフの育成を図り、統制をとることも、会社の規律を守るために必要であるので、様々な国籍の方と働く時は、統制を持つための規律を定めながらも、お互いの慣習を取り入れ、皆が働きやすい環境を整えたい。

・物事の取り組み方としてPDCA(Plan, Do, Check, Act)サイクルの徹底や計画の立て方を学んだ。これまでは直感で動いてしまうことが多かったが、目的と目標を明確にし、計画を立て、PDCAサイクルで実施することで、途中で自分の行動の目的を見失うことなく前に進むことができた。この力はどこにいても求められる基礎能力であるので、活かせる場所は多数あるだろう。

5. 受入機関のコメント

総括としてインドという特別な状況下で、柔軟に対応し、生活、職場環境面において難なくこなしていた。

当初は業務面において、自らの考えをスタッフに押し進め、受け入れられないなど、疑問を感じている部分があったが、本人も認識している通り、後半は現地習慣や相手の立場を理解する考えを持つことにより、積極的に輪に入り、議論することで業務を円滑に進めてくれた。

具体的な成果として、ショールームのプライスリストのシステム化、試作素材リストのシステム化など、インド人それぞれで作成していた資料を統一し、分かりやすく便利なものに仕上げてくれた。

日々業務に問題意識を持ち、積極的に業務に取り掛かる姿勢には目を見張るものがあり、スタッフからも目置かれる存在になっていた。

2か月という短い間で残念だが、ここで学んだことを今後も活かし、将来は海外ビジネスに関与していただけることを望んでおり、またそのポテンシャルは充分にある人材だと感じている。

インターンシップ風景 ②



広報用に撮った生地サンプル写真



受入機関の社員と

インターンシップ報告書

(KB1084BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Precision Machine & Auto Components Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	鋳造部品の機械加工業		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月26日		
所属先	新明和工業(株)		
所属部署	航空機器事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	インドでの商習慣、仕事に対する姿勢を学び、将来、所属先が展開する時に問題になるであろう点を探る。また、所属先の生産活動を普及させることができるかを調べる。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力／コミュニケーション能力の向上。 ・複数の企業を訪問し、インドでのビジネス上にて発生する問題点を探る。 ・所属先の活動(5S、カイゼン活動)が普及するかを調べる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・現場作業員との雑談程度はできるようになったが、顧客などとの細かい調整はできない。 ・日系企業4社、インド企業4社をまわり、話を聞くことができた。タミルナードゥ州に限った話が多かったため、他地域についてももっと話を聞きたかった。 ・一時的には行われるものの、恒久的には普及しなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップ開始当初は、もともと得意ではないのもあって英語がほとんど聞き取れず、辞書を片手に会話していた。 ・安全に関する考え方の違いを受け入れてもらうことに時間がかかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・友人を作り、毎日雑談をするように努めた。タミル語での会話をじっくり聞くことによって、発音の違い(癖)から聞き分けられるようになった。 ・言葉だけではこちらのイメージと受入機関側で差が出てしまうので、可能な限り図示した。

インターンシップ風景 ①



社内で行われたPooja(ヒンズー教の礼拝)



インド企業訪問車中

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した： 初対面の人とでも、物おじすることなく話ができる積極性 向上しなかった： 所属先のカイゼン活動などを展開する／ なぜ、この活動を行っているのかを伝える能力
理由	・当初は自身の英語スキルの低さから積極的に話しかけることができなかったが、良く聞いていると、インド人も完全な英語を話しているわけではないと気づいてから、物おじすることなく話しかけられるようになった。 ・文化の違いにより、インターンとしての立場からでは受け入れてもらえないことが多々あった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

6か月の期間中に少々危険な目にあったこともあり、海外での自己防衛意識が強まった。今後の海外展開において、新たな地域で生活をするとともに、自己の安全に気を配っていれば特に抵抗感なく生活することができると思う。

ほぼ全てのコミュニケーションを英語でとっていたため、英語圏の顧客とのコミュニケーションに活かすことができる。

日系企業、インドローカル企業を訪問して得た情報・経験を所属先に展開し、所属先のインド展開時において新規でインドを訪れる人をサポートすることができると思う。

5. 受入機関のコメント

インターンは、Precision Machine & Auto Components Private Limitedの全部門（生産、販売、品質管理など）において学んだ。また、5Sの提案を行うなど当社にも良い経験となった。

6か月間に様々な業種の工場を見学し、インド文化を体験したことは、インターン自身にとっても良い経験になったことと思う。

Precision Machine & Auto Components は、HIDA、JETRO、ABK AOTS DOSOKAI (HIDA同窓会) とこれからも良い関係を築いていけると考えている。

インターンシップ風景 ②



農場、酪農家訪問時



朝礼での安全斉唱

インターンシップ報告書

(KB1011BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Kyowa Castec India Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	アルミダイカスティングおよび機械加工 従業員数153人(うち正社員41人)		
派遣期間	2015年10月29日 ~ 2016年2月26日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・翻訳、通訳作業 ・日本人従業員および出張者のサポート
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・インドの仕事文化を学び、違いを説明できるようになる。 ・英語を使って、意思の疎通が問題なく行えるようになる。(TOEIC SW 10点アップ) ・インド式の働き方に捉われず、日本式の良いところも取り入れて働く。 ・諸外国と日本の働き方との差異を、インターンシップを通し十分に理解し受け入れる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・2月9日に開催されたJETROでの報告会で、両国のビジネス文化の違いについて発表することができた。 ・渡印直後に比べ、知っている単語数が増え、意思疎通がより明確になったが、更なる向上の必要性を感じる。 ・在庫管理の方法を、日本人の意見を参考にしながら発表した。また来客への対応を指導した。 ・働き方の差異を理解しながら、インド人スタッフと共同でプロジェクトを行うことができるようになった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1) 計画通りに物事が動かない、調整しない。 2) 社員よりも年下で経験がないことが原因で、依頼したことに対して応えてくれない。 3) 工学の知識と知っている英語の単語数が限られ、会話を理解できない。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1) 一緒に調整日を含んだ計画表を作成した。 2) 自分に関係している人より、さらに上の役職の人を通じてお願いしてもらった。 3) わからない単語は逐一調べて紙に書き、目の付くところに掲示した。失敗を恐れず、いろいろな人と話した。会議や朝礼に参加して、現場で起きている問題事例を学んだ。

インターンシップ風景 ①



インド人スタッフの前での
プレゼンテーション



機械工具展覧会にて日本人
出張者の引率

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1) ○ 語学力、環境適応能力 / × 交渉能力 (二段階評価 ○、×) 2) ○ 異文化コミュニケーションスキル、プレゼンテーションスキル / × アイデア創造スキル 3) ○ インドでのビジネスの流れ、日本人から見たインドの人に対する評価 / × 現地語、金銭感覚
理由	1) ○ 4か月間、受入機関で過ごしたことで、英語や現地の習慣を受け入れることができたため。 × 交渉すると話の本筋を折られ、うやむやにされて、要求が通ることがあまりなかったため。 2) ○ 初対面のインドの人とも問題なく会話が行えたから。インターンシップ中に、何度かプレゼンテーションを行ったため。 × 現地人の嗜好を考慮しながら、新たなアイデアを考えることはとても難しかったため。 3) ○ 実際に会議に出席したり、アンケート調査を行ったから。 × 英語を使うことが多く、衛生上、現地の人が利用するレストラン等に行かなかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・異なる文化の中で、互いの文化を尊重し取り入れ、一緒に仕事をしていく適応性。
- ・ステレオタイプにとらわれず、自分の意見を持って行動すること。
- ・日本とは異なる安全環境のもと、健康に過ごす自己管理能力。
- ・英語や現地語が完全にわからなくても、どうにかコミュニケーションをとり続ける積極性。
- ・日本人・インド人混合のチームの中でも課題を遂行する柔軟性。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは今時珍しく積極性のある人材だった。
- ・インターン当初は英語がたどたどしかったが、最終的にはしっかりと受け答えができるようになり頑張っていた。
- ・受入機関としても、インターンを受け入れたことで工場内が明るくなってよかった。
- ・今後はもっと自己主張をして、学んだことを活かしてほしい。

インターンシップ風景 ②



朝礼にて、品質問題や直近の予定の共有



受入機関の外観

インターンシップ報告書

(KB1060BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Craft Mold India Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	金型の設計製造を行う日系企業。様々な材料を用いて金型の作製から高精度試作品の成型までを行う。2008年12月設立、従業員26人。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月26日		
所属先	日本フェルト(株)		
所属部署	栃木工場製造部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・金型基礎知識の習得、企業訪問・ミーティングへの参加 ・日本語⇄英語翻訳業務、業務改善策の検討(5S、カイゼン等)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① Craft Mold India Private Limitedのビジネス形態や社内技術を学ぶ。 ② 業務や日常生活を通してインドのライフスタイルを学ぶ。 ③ グローバルな場面でも通用する語学力(英語)を身につける。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 工程ごとの学習や企業訪問を通して、ビジネス形態及び社内技術を習得。 ② 6か月間ほぼ毎日3食インド料理を食べ、宗教行事にも積極的に参加。南インドのライフスタイルを把握。 ③ 話すことの積極性は身についた。英語力は不十分。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ① 生活環境の違いからくるストレス(風邪、食あたり、入院、洪水、断水、停電)。 ② 従業員はほぼ全員タミルナードゥ州出身。社内の会話は終始タミル語。 ③ インド人従業員の行動が理解不能(遅刻、急な休み、連絡忘れ、ミスの隠ぺい)。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① スポーツサークルに参加し適度な運動。適度な飲酒。 ② タミル語の勉強。会話の流れは把握可。 ③ 仕事意識調査のアンケート実施。従業員の考えを、深く理解できた。

インターンシップ風景 ①



設計について指導を受けている様子



CADプログラミングの様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	① 向上した能力 : インドの文化や商習慣、ライフスタイルの知識、現地従業員の考えの理解 ② 向上し難かった能力 : 英語力
理由	① 文化の違いや経済の発展状況から形成される現地従業員の仕事意識を把握することは、現地での安定操業に不可欠(労働争議回避)。日常生活やアンケートを通して実態把握。 ② 派遣初期と比較すれば成長を実感。ただ、受入機関はタミル語、話すときは英語、家では日本語と、英語習得には不向きな環境。改善が必要であった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

所属先海外展開促進について

- ① 南インドでの操業の検討
- ② インド人従業員のケア
- ③ コネクション形成による現地情報の獲得(業務提携も視野)
- ④ 異文化受容の下地の形成
- ⑤ 他分野製造業務を通し視野の拡大
- ⑥ ストレスコントロール

海外に対する基礎的能力が身についた。

5. 受入機関のコメント

以前は従業員たちの遅刻や時間外の休憩が多かったが、日系企業であるCraft Moldに日本人が来たことによって、職場に緊張感が生まれ、良い効果をもたらした。インターンはまじめで時間を厳守し、従業員たちも見習うようになってきている。また、アンケートをとって従業員たちの考えを理解しようと努め、業務内容の改善につなげたことは評価に値する。インターン帰国後も現在の状態を維持できるように努めたい。インターンの英語力はビジネスの場面ではまだ不十分であった。今後期待したい。

インターンシップ風景 ②



工場内の様子



プジャと呼ばれる安全祈願の様子

インターンシップ報告書

(KB2003BA)



派遣国	インド	派遣都市	ナビムンバイ
受入機関	Oil Field Warehouse & Services Limited (OWS)		
受入機関概要 (事業内容等)	石油・ガス掘削における機器・部品の輸送及び倉庫保管・メンテナンス業務		
派遣期間	2015年12月1日 ~ 2016年1月31日		
所属先	名古屋工業大学		
所属部署	工学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	2016年1月から開始されるゴムマットの生産にあたり、その製品のマーケティング業務、関係機関の訪問、Excel、プログラミングスキルの習得。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. インドの商習慣・文化・価値観の理解 2. 実務で実行可能なスキルを身につけること 3. 英語でのコミュニケーション能力の向上
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 派遣先としてインドの地場企業を選ぶことで、日本文化が全く浸透していない環境に身を投じた。その結果、インド人の働き方やコンテキストを学ぶことができた。 2. しかし、実務経験という点では十分であったとは言い難い。社内で完結する業務であり、外部と関わる業務を行うことがなかった。 3. 業務をするにあたり英語を使用したことで向上した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 仕事の進捗スピード 2. 体調管理に失敗した 3. コミュニケーション
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. フォーマットの違いなどにより、やり直しが生じることがあったため、大雑把に速く、一通り完成させることを心がけ、こまめに進捗状況を報告するように心がけた。 2. 相手のペースに合わせず、無理そうなものはNOと言うようにした。 3. 相手の言っていることを復唱するなどして、確認することを心がけた。

インターンシップ風景 ①



受入機関の仕事場



オフィスのティータイム

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none">・ マインドセット・ 問題発見、解決能力・ 実務で使用可能なスキル
理由	インド社会に浸かることで、自分との考え方の違いを学んだ。ビジネスにおいては、そこから相手の行動予測をし、備えることが大切であると知った。20日間ほど指導担当者の方が不在であり連絡が取れなかったため、自ら考えて、社内で仕事を見つけなければならなかった。その際に痛感したのが、専門知識・技術が十分に身につけていないということであった。問題は分かっているが、解決するツールを使いこなす術がなければ、何ともならないと感じた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップを通して、海外で働く上で英語でのコミュニケーション能力は、最低限身につけていなければならない能力であると感じた。そしてそれよりも重要なのが、高い能力であると感じた。結局のところ、海外でも国内でも、何よりも能力が必要とされており、自分の場合、ITスキルを習得しなくてはならないと強く感じた。

今回の派遣国が、今後、世界経済の鍵を握っていると思われるインドであり、そこでの商習慣や価値観を身を持って学べた点は大きかったと感じている。海外で働くことに関して、華やかなイメージを持っていたが、必ずしもそうではなく、自ら行動しなくては、娯楽さえも得られないということがわかった。国内外問わずチャンスをつかむには、一にも二にも行動であり、待っていては何も始まらないということだ。

帰国後は大学院へ進学することが決まっているので、その二年間ではテクニカルな部分に注力して学ぶとともに、今回のインターンシップを通して感じた、自分に足りない能力を向上させたいと思う。

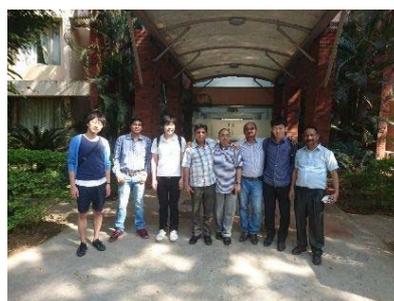
5. 受入機関のコメント

- ・ 与えられた仕事を効率よく行い、フィードバックをくれた。
- ・ オフィスのスタッフたちとよく協力していた。
- ・ インターンシップ活動を通して、互いの国について理解を深めることができた。
- ・ 短期間ではあったが、インターンの活動に対して満足している。

インターンシップ風景 ②



受入機関にて従業員の誕生日会



訪問先企業にて記念撮影

インターンシップ報告書

(KB1042BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Premier Center For Competency Training Private Limited (PCFCT)		
受入機関概要 (事業内容等)	製造業に対して技術研修や新人研修を行う		
派遣期間	2015年9月17日 ~ 2015年12月16日		
所属先	東京大学大学院		
所属部署	工学系研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	チェンナイ市に進出している日系企業に対する技術研修や新人研修の需要調査
--------------------	-------------------------------------

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 35社以上を目標に聞き取り調査を行う 1.において収集した情報の分析報告書の提出(50ページ以上) 日系企業が雇用したいと思う、インド現地従業員育成のための教育カリキュラムの提言 名刺を100人に配る
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 10社しか回れなかった 本編20ページ程度の簡易な英語の分析報告書を提出した。これは今後の外資企業戦略の礎になる 分析報告書で大きく3つの提言を行った。また、CEOを含めた2人の理事に対して提言を行った 30人しか渡せなかった

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> アポイントメントの獲得が難航した。現地の日系企業は見知らぬ現地企業からのアポイントメントに乗り気でないことが原因 39度を超す高熱を頻繁に出す時期があった。栄養が偏っていたので、抵抗力が落ちていたことが原因
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 同時期にチェンナイ市で同様の活動をしていた他の日本人エージェントに何社か紹介していただいた。また、理事の所属する別の団体の方にもアポイントメントを仲介していただいた。 2日間入院した。回復後、野菜を摂るべく、野菜スープを作って自炊したり、レストランでも野菜料理のみを食べる等のかいあって、その後は体調を崩さなくなった。

インターンシップ風景 ①



インタビュー資料作成風景



インタビュー風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した: (a) 人脈、(b) 外国での体調管理法、(c) インドへの日系企業進出の現状認識、(d) インド人の消費行動への認識、(e) インドでのビジネス慣習、(f) 英語力 (話す、書く) 向上しなかった: (a) 現地のポップカルチャー(映画、音楽等)への興味、(b) 現地語、(c) 英語 (読む、聞く)
理由	向上した: (a) 人脈が豊富な方と繋がりができた。(b) 入院という痛恨の経験とその後の野菜中心生活への転換が良い経験となった。(c) インタビュー時に様々な角度からの情報を得ることができた。(d) 非常に強い消費マインドを日常生活を通じて実感できた。(e) インド人の時間感覚、責任感、上意下達精神、学歴社会を、それらの原因と共に理解することができた。(f) 仕事中はほとんど英語でコミュニケーションをとっていた。 向上しなかった: (a) 努力をしてみたが、合わなかった。(b) 勉強用の書籍の取り寄せに時間がかかりすぎた。(c) インド英語は人によって大きく異なるので、自分が理解できるかは運しだいと感じた。だが、そもそも英語は発話者の国籍に大きく依存するものであるため、こういった境地に達したのはマイナスではない。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか (社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか (学生・社会人所属なし)

私は大学院における研究活動を通じて、論理的思考力・創造性・プロジェクト推進力・表現力をつけた。本インターンシップを通じて、広い意味でのタフさや人脈、外国におけるビジネス慣習の理解・文化受容能力を更に獲得することができた。これらを用いて、日本企業の海外進出をサポートする職種に就こうと考えている。インドは今後とも有望な市場であり、重要なパートナーである。そこにおいて、とても日本人に対して理解があり、信頼できて顔の広い方々と人脈を形成できたのは、当地におけるビジネス環境を構築するのに大変な強みとなる。また、インドにおけるビジネスを製造者視点と消費者視点の両方で眺めることができたのは、肌感覚を身につけるという意味で貴重な経験であった。就職活動時において、研究活動によって身につけた職務遂行能力と、本インターンシップによって身につけた人としての幅をアピールすることができるため、キャリアを積むことをスムーズに行えると期待する。

5. 受入機関のコメント

インターンは理知的な学生で、すぐにインターンシップ課題の趣旨と私の指導を理解してくれた。彼はすぐにインドの環境に適応し、滞りなく生活と仕事を始めることができた。友人を簡単に作り、PCFCTの同僚ともとてもうまくやっていた。彼は誠実な学生で、与えられた市場調査の仕事にとっても真剣に取り組んだ。そのおかげで、チェンナイ内外の日系企業の研修需要に対して有用な知見を発見した。もし、チェンナイ洪水に見舞われなければ、彼はもっと多くの日系企業を回ることもできたと思われる。我々は3か月間、彼と過ごすことができてよかった。彼の将来の成功を祈る。

インターンシップ風景 ②



インターンシップ前に自主学習で訪れた日本の職業訓練校。すべてが整然としている



PCFCT実習室の角に無造作に置かれた物品とゴミ

左写真と比較して、意識改革の必要性を伝えた

インターンシップ報告書

(KB1073BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	ZOVAMO Ventures Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	コンサルティング業、Eコマース事業、飲食店経営		
派遣期間	2015年9月15日 ~ 2015年12月16日		
所属先	一丸ファルコス(株)		
所属部署	生産部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の立ち上げ ・経営する飲食店の改善活動 ・飲食店の屋台運営
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 海外企業とのコネクション形成 ② インドでの商習慣の理解を深める ③ 現地の生活習慣、文化、流行等の調査 ④ 国際感覚を身につけ、コミュニケーションを容易に行えるようにする
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 直接所属先と協力頂けそうな企業と知り合うことはできなかった。 ② 受入機関での仕事に加え、営業先など他社に出向く機会が何度かあったため、商習慣の理解は深まった。 ③ 現地での生活によって、いくらかの情報を得られた。 ④ 異文化への理解は深まったが、言語力はわずかに向上した程度に感じた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・英語での契約書作成といったハードルの高い仕事があった。 ・自身の語学力の問題で、コミュニケーションが取りづらい部分があった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・作成途中、パートナーにチェックしてもらい、方向性が間違っていないか確かめるようにした。 ・なるべく話す機会を作り、ジェスチャーも含め、意思の疎通ができるよう心がけた。

インターンシップ風景 ①



オフィスでのデスクワーク風景



オフィスでのミーティング風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力： 異文化への理解、商習慣への理解、英語力 しなかった能力： 現地語
理由	異文化への理解は深まった実感がある。英語は、ヒアリングに関しては向上を実感しているが、スピーキングに関しては向上の実感が薄い。 現地語に関しては、英語で代用がきくため使う機会がほとんどなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

所属先で今後、海外での原料調達や工場設立といった計画が出た際、前線に立って行けたらと思う。

英語力の向上は感じられるが、ビジネス英語で不自由しないレベルまでは程遠いため、これを機会に英語力の向上を目指す。

所属先は、現状ではインドで原料調達を行うに留まっているため、販売方面でも何かしら助言ができたらと思う。

5. 受入機関のコメント

インターンは勤勉で、就業規則を守り、私たちの期待以上の価値あるチームメンバーであったと思う。彼の業務は、プレゼン、予算、活動計画など多岐にわたり、より良い事業成果を出すために尽力してくれた。

彼の英語によるコミュニケーションスキルも大きく向上し、「インド流の働き方」にも順応し、またそれを理解したため、インド人社員とも建設的な仕事をする事ができた。フィールドワークとデスクワークの両方の業務に携わったが、目の前にある仕事は何でも、抵抗なく取り掛かってくれた。

私たちはHIDAや経産省を通して実施された本インターンシップ事業に感謝している。本事業により、インターンとインド人社員の両者が、異文化を学ぶ素晴らしい経験をした。新たな外国人インターンの存在により、当社社員の行動に改善が見られた。私たちは今後も受入機関となることを望んでいる。

インターンシップ風景 ②



フードフェスティバルでの
屋台出店風景①



フードフェスティバルでの
屋台出店風景②

インターンシップ報告書

(KB1036BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー、 グルガオン
受入機関	Corporate Catalyst India Private Limited (CCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	地場大手の会計コンサルティングファーム。インド進出等のビジネスアドバイザー、財務、国際取引、会計、法務のアドバイザー業務を手がける。		
派遣期間	2015年9月14日 ~ 2016年2月26日		
所属先	東北大学大学院		
所属部署	農学研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	日系企業クライアントと受入機関のインド人専門家の橋渡しを行った。インド進出、撤退、国際取引にかかる税務、インド国内税務、インドのコンプライアンス等のアドバイザー業務に携わった。食品企業の市場調査アテンドやインド投資ガイド作成補助を行った。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	インドの市場と民間企業のビジネスモデルを学ぶ。日本企業が新興国に進出し、事業を拡大する過程を学ぶ。その際に日本企業がぶつかる課題を認識する。将来私が、日本企業の新興国進出のコンサルタント業務に携わるための、新興国の知見及び国際人材としての能力を高める。
達成状況	インドの法務、税務、規制を学び、インドのビジネス環境について、マクロな視点で見ることができるようになったと感じる。進出日本企業の困難についても、クライアントミーティングを通し、様々な声を聞くことができた。会計・財務等の専門知識、英語については向上が見られたが、当初の目標を達成することができなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	① 受入機関のインド人スタッフがクライアントに対し、不十分な指示(手続きの全体像を示さない、指示漏れ、確認不足)を行うこと。 ② 自分の専門知識の不足。(自分以外のすべての従業員が会計士や法務の専門家であった。)
対処方法	① プロジェクトの初期において、自分が手続きの全体像を把握しておくことが重要であった。あいまいな指示や、前例と異なる指示をインド人スタッフから受けた時は、ディスカッションやシニアスタッフへの連絡を通して確認することが有効であった。 ② 業務で触れたことについて、ネットや書籍で随時調べることによって、知識が定着した。

インターンシップ風景 ①



インド人専門家との協議 1



海外のクライアントと電話

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	① 英語:△ ② 外国人(インド人)とのコミュニケーション能力:○ (○、△、×の三段階評価として)
理由	① 日々のインド人とのディスカッションを通して、スピーキングとリスニング能力は向上したが、ライティングは、アウトプットするたびに、正確・流暢な英語をインプットするべきだったと感じる。 ② 仕事を行う際に、詳細を気にかける日本人と、大雑把に進め、結論のみを重視するインド人の橋渡しを通じて、どのように双方の主張・考え方を伝えるかということを学んだ。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

将来、コンサルティング業界にて、発展途上国へ進出する企業に対するアドバイザリーサービスを行い、日本企業の世界でのプレゼンス向上及び、途上国を日本のモノやサービスの力で発展させていきたいと考えている。

今回の経験においては、特に税務や規制が複雑と言われているインドにおいて、税務、法務等のアドバイザリー業務を通して、途上国のビジネス環境を調べ、学ぶ力がついた。また、クライアント企業とのミーティングを通して、現場での困難に関する生の声を多く聞くことができた。今回の経験で身についたコミュニケーション能力等のソフトスキルについても、実際に海外に出て、半年間苦勞しなければ身につかないものであったらと思う。これらすべての経験を活かし、自身のキャリアにおいて、日本企業の海外進出サポートに尽力していこうと思う。

5. 受入機関のコメント

インターンシップ期間中は、可能な限りクライアントミーティングに参加してもらい、議事録を取ってもらうことに重点を置いた。これを通して、会計事務所に対して企業がどのようなニーズをもっているのか、会計事務所がどのような価値を提供しているかを、実感してもらえたのではないかと考えている。

議事録にはインターンの成長がよく反映されていた。当初は、議事録における重要な情報が欠けていたが、12月ごろから議題のポイントを捉えた記述が多く、私が出席できなかったミーティングのキャッチアップにもつなげることができた。

インド人は議論好きな国民と言われるので、本受入機関での経験が、英語で主張していく能力の開発にもつながったのではないかとと思う。今回のインドでの経験が、インターンの今後のキャリアの中で少しでも役に立ってくれればうれしい。これからも是非頑張ってもらいたい。

インターンシップ風景 ②



インド人専門家との協議 2



チームでディスカッション

インターンシップ報告書

(TA1025BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Nihon Technology Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	ソフトウェア開発、情報処理サービス、エンベデッド関連、ソフトウェア商品等の開発・販売		
派遣期間	2015年9月8日 ~ 2016年2月27日		
所属先	(株) セントラル情報センター		
所属部署	産業・流通ソリューション部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	インドのビジネス環境や推進方法を理解し、英語によるコミュニケーション能力を向上させることにより、グローバルな環境で通用するリーダーとして成長する。さらに、IT先進国と言われるインドの技術を体験し、自身の技術的なスキルアップも図る。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> インドでのプロジェクト推進方法、ビジネスシーンについて理解する。 経験のない開発環境で新しい技術を学ぶ。 英語によるビジネスコミュニケーション能力の向上。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト推進方法、ビジネスシーンについては、想定より多くのことを学べた。 新しい技術については、学ぶことだけはできたが、実際の仕事の中で使うということまではできなかった。 簡単な英語での意思疎通は可能になった。

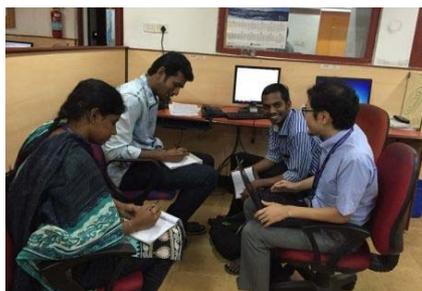
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	インド人技術者とチームを組み、指示を出して業務を遂行する機会をいただいたが、その際に認識の齟齬が何度も発生し、自分の思ったように動いてもらえないことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 具体的な指示を出すことで対処した。 <p>自分の指示の仕方は、具体性を欠いており、違う常識を持つ相手には不親切な指示となっていた。そのことに気づかず、当初は言った通りにやってもらえないと勘違いしたが、あくまでも彼らは私の指示を忠実に遂行しており、自分のやり方は、ごく狭い範囲にしか通用しないものであったことを痛感させられた。</p>

インターンシップ風景 ①



自席で執務中



チームメンバーとのディスカッション

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none">・ チームマネジメント力・ 調整力
理由	<ul style="list-style-type: none">・ 自身でプロジェクトチームを率いて業務を遂行することで、日本人だけを相手にしている際には気づくことができなかつた、具体的な指示の出し方などに気づき、改善できた。・ インターンシップ活動が計画通りに行えなかつたことが何度か発生し、その都度、受入機関と調整を繰り返した。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ 今回のインターンシップ経験の中で、自身が今後リーダーとして所属先を引っ張っていくために必要な経験をたくさん得ることができた。今後、所属先が広く海外に展開していく上で、今回学んだチームマネジメント力、調整力を、事業展開を牽引することに活かすことができる。
- ・ 今回の自身のインターンシップ経験は、適宜、所属先にも情報共有しており、まだまだ海外に目を向ける社員の少ない所属先において、少しでも興味をもってもらうことに役立った。
- ・ インターン同士の繋がりだけでなく、チェンナイで働いたくさんの日本企業の方と知り合い、横の繋がりを構築することができ、今後の海外展開の足がかりとして活かすことができる。

5. 受入機関のコメント

インターンは様々なことに興味を持ち、彼のやりたいこと、私たちがやって欲しいことの両方に、精力的に励んで活動していた。

彼は自身がやりたいことを積極的に相談に来てくれたため、その姿勢はとても素晴らしいと感じたし、多くのことを学んでくれたと感じている。また逆に、業務で私たちがサポートしてくれた場面もあり、非常に助かったし、こちらも大いに刺激になった。

彼がこれらの経験を活かして、今後、更なる活躍をしてくれることを願っている。

インターンシップ風景 ②



月に1度の誕生会の様子



チェンナイは100年に1度の洪水に見舞われ、受入機関が稼働停止となる前日

スリランカ民主社会主義共和国

インターンシップ報告書

(KB1007BA)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	マータレー、コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要 (事業内容等)	海外産業人材育成協会(HIDA)と協力し、管理、経営、リーダーシップ研修を行っている、HIDA研修生の同窓会組織。		
派遣期間	2015年10月9日 ~ 2016年1月5日		
所属先	一橋大学		
所属部署	商学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	現地の日系陶磁器メーカー内のマーケティング部門でのインターンシップ。製品の価格設定の変更提案のほか、ホテルへの顧客訪問・リテールショップでの業務に携わることでスリランカ市場の動向把握を行った。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	海外での就業体験を通じ、“実務で求められる能力を養うこと”、そして文化や慣習が異なる人々との協働を通じ、仕事を通じて世界に貢献するために“現時点の自分に不足しているものを認識すること”。
達成状況	実務能力という点では、養う以前に自身の知識不足により、これから身に付けていく必要性を痛感した。例えば、価格設定に関する提案をしたが、後々振り返ると多くの要因を考慮しておらず、十分に説得力を与えた内容にできていなかったと感じた。一方で、不足しているものの認識という点では、上記に加え、相手の視点から物事を捉えることはどうということかと考える機会が多く、その点で日本と異なる環境だからこそ認識させられたことが多かったため、十分に達成できたと感じている。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	当初、手厚くもてなしていただけ一方で、インターンとしての成果を求められることがほとんどなく、手持無沙汰となってしまっていたこと。
対処方法	自分自身がインターンに来た目的を再度明確にし、そのことについて発信していく姿勢を大切にしました。また、所属部署の業務や役割の理解に努め、社員の方には、とにかく携わっている業務について伺った。その中で疑問点や曖昧な点は質問をし、そこから明確な答えがなかったり、ごこちない返答を得たりした際には、そこに何かしら自分が携われる問題があるのではないかと考え、取り組める課題を探す姿勢を意識した。

インターンシップ風景 ①



会議での発表



上司との話し合い

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	経験を通じて様々な比較対象を得ることによる、物事を多面的に捉える能力 自分の考えに固執せず、一旦相手の立場から状況を捉える能力
理由	学生という身分でのインターンシップであったため、自分自身の能力不足を当初非常に心配していた。そのことから、滞在時には、無知であったスリランカでの商習慣の把握や業務内容の理解に努めることを意識していた。結果として、自分とは別の立場で人がどう考えるのかを素直に受け止め、自分が受け入れてもらえるようにするという上記の能力を養えたと考えている。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

様々なバックグラウンドの人々と働く際に、“相手の立場を理解”した上で“自分自身の考えを提案”していくことは、必ず必要となってくる能力だと考えている。今回は陶磁器メーカーでのインターンシップであったが、相手の立場を理解する必要性を認識させられ、その能力獲得を意識して就業できたという点では、今後働く上で業界を問わず、このインターンシップ経験を活かせるのではないだろうか。一方で、自分自身の考えを提案していくという点については、インターンシップ先がある程度の規模の企業であったこともあり、自分の影響範囲を考えた上で物事の提案をする重要性を感じた。大局的な視野で物事を捉えることも必要だが、そこからさらにブレイクダウンして、自分が働きかけを行える課題を発見することが求められるのではと認識できたことは、4月から企業で働き始める自分にとっては、理想を持つ中でも自分が貢献できる分野を冷静に見極める姿勢に繋がると考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは社員とのコミュニケーションを積極的に取り、あらゆる人と分け隔てなく交流をしていた。
インターンは割り当てられたタスクに対して、現実的に物事を考え伝えることができていた。
インターンは常に自主的に行動をし、問題点に対して責任を持って取り組んでいた。

インターンシップ風景 ②



リテールショップでの業務に携わる①



リテールショップでの業務に携わる②

インターンシップ報告書

(KB1901BA)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要 (事業内容等)	5S・カイゼンの普及や経営者同士の交流の場作りなどを行う、HIDAの日本研修を受けたスリランカ人の同窓会が母体の組織。		
派遣期間	2015年11月13日 ~ 2016年2月25日		
所属先	武蔵野美術大学		
所属部署	造形学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関担当者の調整のうえ、現地の手織物会社やアーユルヴェーダ企業の訪問。 ・約3か月間、受入機関の会員企業である現地のセラミック会社にて、スリランカの絵本作家とのコラボレーション商品の企画・販促イベントとなる展覧会の企画運営。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①学生のうち海外での就労行経験を積むことで、今後のキャリア(特に海外就労のキャリア)の基礎を築く。 ②日本と外国の貿易を、商品の輸出を行う現地企業側から学ぶ。 ③スリランカの主要な産業である、手織物・セラミックの企業構造・製作過程を学ぶ。 ④発展途上国における、先進国に負けないビジネスモデルの根幹を探る。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・全項目概ね達成できたが、主に商品企画に特化して活動したため、貿易実務にはあまり関わらなかった。 ・セラミック会社では、ギャラリー、傘会社や出版社なども巻き込み活動した。ディスカッションを重ねながら、展覧会や商品の企画を行い、帰国時には、コラボレーション商品の制作や展覧会の準備も概ね見通しが付いた。 ・その他、手織物の製造会社での製造実務体験や店舗のディスプレイデザイン、アーユルヴェーダ会社の見学や日本担当者とのディスカッションを行い、スリランカの様々な産業の現状と課題を学ぶことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ①スケジュール通りに物事が進まない。 ②事前に打ち合わせた決定事項を、こちらへの了解なしに変更された。 ③受入機関担当者が大変忙しいため、中々ミーティングの時間が取れない。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①大事なことは逐一リマインドし、疑問があればすぐに投げかけるようにした。 ②自分は何ぞそう思うか、きちんと説明し、改善案を提示した。 ③ミーティング内容を文書にまとめ、それを読んでもらってからミーティングを行った。また、担当者の車での移動が多かったため、移動中に積極的にディスカッションを行った。

インターンシップ風景 ①



現地手織物会社にて検品チェックの指導を受ける



ロータリークラブミーティングにてインターンシップについてプレゼン

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した】①臨機応変に対応する能力 ②コミュニケーション力 ③ネゴシエーション 【向上しなかった】語学力(英語、シンハラ語)
理由	【向上した】急なスケジュールの変更や、決定事項の変更が多々あったため、どんなことが起きても慌てず怒らず冷静に対処するよう心がけるようになった。また、スリランカ人はとても英語力が高く、自身の英語力では対等に議論を行うことが難しかった。その為、ミーティングの前に話したいことをまとめたり、ディスカッションリストを提出するなど、効率的かつ対等に議論を行えるように工夫を行ったため。 【向上しなかった】現地のビジネスは主に英語で行うため、中々シンハラ語を使う機会がなかった。英語力は多少向上したとは思いますが、自身が派遣前に予想していたほどではなかった。インターンシップの他に、自身でも勉強する必要があったと感じた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップでは、主に自身の関心のある商品企画や、大学での専攻であったイベント企画や企業とアートのコラボレーションに関わった。現地にこの分野に明るい関係者がいなかったことから、企画立案者として主体的に活動し、大学での学びを応用し、将来のキャリアの足掛かりとなる良い機会となった。また、ビジネスを行う上で不可欠な交渉力や対応力などを鍛え、海外で働くことの大変さを実感することができた。

メインでインターンを行ったセラミック会社だけでなく、アーユルヴェーダ会社や手織物会社など、スリランカの産業と現状を多角的に学ぶことができた。これらの経験から、将来海外で働く、もしくは海外の会社とやり取りをする立場になった際、現地企業や生産現場の現状を理解して議論を行うことができると考える。

その他、インターンシップの活動外で、現地の駐在員の方々との交流を積極的に行ったことで、海外で働くこと、今後のキャリアについて改めて考えることができた。

5. 受入機関のコメント

インターンは過去数か月の間、様々なプロジェクトに取り組んだ。彼女は大変よく私たちを手助け、わが社へ貢献した。インターンはとても感じがよく、勤勉であった。彼女は物事の全体を理解するためにベストを尽くし、ミーティングではいつもよいアイデアを提案してくれた。また、彼女は働き者で自立し、締め切り期日にも忠実であった。

インターンにとって最大の課題は英語であったが、彼女は英語を積極的に使った。時々英語での意見表明と理解に苦しんだが、彼女の英語は、私たちと過ごした数か月で向上した。彼女の英語がこれからも向上し続けることを望んでいる。

インターンのメインプロジェクトは、スリランカの有名な絵本作家の展覧会の準備であった。このプロジェクトは弊社が主体となり、他3社と合同で行うものであった。彼女はこのプロジェクトに最初から携わり、彼女の働きにより問題なくプロジェクトは進んだ。プロジェクトにおける彼女のアイデアは、とてもクリエイティブであった。展覧会が始まるのは4月であるため、その際に彼女がスリランカにおらず、共に働けないことが大変残念だ。彼女と共に働けたことは大変光栄であった。

インターンシップ風景 ②



セラミック会社にてイギリス人顧客と新商品開発のディスカッション



コラボレーションプロジェクトで協力してもらった絵本作家とのミーティング

インターンシップ報告書

(KB1902BA)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要 (事業内容等)	5S・カイゼンの普及や経営者同士の交流の場作りなどを行う、HIDAの日本研修を受けたスリランカ人の同窓会が母体の組織。		
派遣期間	2015年11月13日 ~ 2016年2月25日		
所属先	新潟県立大学		
所属部署	国際地域学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	工場、ブローカー、輸出業者を回り、スリランカの紅茶産業の一般知識を得る。就業先企業の各部署の仕事内容を知る。ティーテイスティング・グレーディングを学ぶ。 具体的な就業場所(=受入機関の会員企業): ①Imperial Tea Exports Limited、②.F.Jones Exporters Ceylon (Private) Limited.、③Asiya Siyaka Commodities PLC.
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①貿易実務について学び、企業とのやり取り、商品の取引を一人で行うことができる。②異文化の中で実務ビジネス経験を積むことにより、グローバルビジネスパーソンとしてのコミュニケーション能力の向上を図る。(TOEIC 900点以上、SWテスト20点以上UP)③シンハラ語で現地の人とあいさつや簡単な日常会話、自分の気持ちなどを言えるようになる。シンハラ文字を読むことができる。④文化、社会、商習慣についての理解を深め、スリランカについて企業の人にアドバイスするような、日本-スリランカ間ビジネスにおける橋渡しに貢献できる人材となる。(レポート目標3つ)
達成状況	①まったく達成できていない。②以前より英語でのコミュニケーションが円滑になった。帰国後のテストでも確認する必要がある。③30語ほど覚え、あいさつや簡単なシンハラ語はできるようになった。自分の名前だけ書くことができる。④レポート目標は達成。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①ミスコミュニケーションの発生、②計画がなかなか決まらない・計画通りに進まない・放置ぎみになる、④モチベーションが下がった、⑤一部の男性からの激しいアプローチ
対処方法	①HIDAと受入機関に連絡し、受入機関の方とミーティングを行った。同じ言葉でも違う意味にとらえて、お互いに使っていたことが原因だったので、曖昧なことはすぐに担当者に尋ね、何度も確認して意思を伝えあった。②担当者と話し合う機会を設けたり、予定が決まるまで毎日リマインドを行った。④ほかの会社の見学へ行って刺激をもらったり、担当者と計画をもう一度見直して他にできることがないか話し合った。⑤あらゆる方法を試して断った。

インターンシップ風景 ①



紅茶のテイスティング



Grading (紅茶の等級)を学ぶ

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p><向上した能力>①リスニング・スピーキング力、②ストレスマネジメント能力、③異文化への適応能力、④予想外の事態に素早く対応する能力、⑤自分から行動する能力</p> <p><向上しなかった能力>⑥より高度な日常英会話・ビジネス英語スキル</p>
理由	<p>①日本人の居ない職場環境で過ごし、また、通勤時間を英語のリスニングにあてたため。②これまで憧れしかなかった海外生活で、初めてストレスを感じる経験をし、自分に合ったストレス解消法を見つけられたため。③現地の物を食べ、民族衣装を着て、現地語を話すことでよりコミュニケーションを円滑に行えたため。④予想外のことにイライラするのではなく、楽しむという考え方を知ったため。⑤積極的に質問したり、自分にできることを探したりできたため。⑥基礎力が足りず、英語力がなかなか伸びなかったため。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップで、工場、ブローカー、輸出業者に足を運び、スリランカの紅茶産業の一般知識・システムを学ぶことができた。日本の紅茶業界へ進出する新しいビジネスモデルを模索できた。また、スリランカで出会った紅茶関係の日本人とのコネクションや、工場、ブローカー、輸出業者とのコネクションも維持し、今後のビジネスについて話を進めていく。

- エージェントとして、日本で紅茶を輸入したい人とスリランカの紅茶会社を繋げる。
- 紅茶を通じて地域のコミュニティづくりを行い、紅茶について知ってもらう機会を提供する。
- スリランカで得た紅茶関係の日本人の方との交流を深め、新しいビジネスやイベントを企画する。
- 自分で考えたビジネスモデルを実行する。

5. 受入機関のコメント

インターンは紅茶の格付け、紅茶のテイスティングや会社の仕事内容を含む、ブローカー業務の一般的な知識を習得した。また、コロンボのティーオークションへ立ち会う機会も得た。インターンは行動力とやる気のある学生であった。正直で、正義感があり、忠実な彼女の性格はとても良かった。これから先の活躍と成功を祈っている。

インターンシップ風景 ②



Sabaragamuwaにある工場を見学
(withering: 萎凋の機械)



貯蔵庫訪問

中華人民共和國

インターンシップ報告書

(TA1005BA)



派遣国	中華人民共和国	派遣都市	福州
受入機関	FuZhou Fu Chuan Rubber Co.,Ltd (福州富全橡膠有限公司)		
受入機関概要 (事業内容等)	工業用ゴム部品製造・販売 主にホース、防振ゴム部品を製造 従業員120名程度		
派遣期間	2015年10月7日 ~ 2015年12月27日		
所属先	丸五ゴム工業(株)		
所属部署	本社工場 生産技術課	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の工場、設備、環境などの主に製造現場の調査を行うことにより現地企業の情報を収集した。設備、作業の分析・改善を現地スタッフと行うことで、コミュニケーション力、積極性を高めることが出来た。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> 工場全体の把握。設備・作業・環境の視察を行い、報告書を作成。 設備、作業の解析。それを元に現地の方とも協力し実際に改善を行う(3件)。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> 工場全体において、工程毎に実際に作業・責任者の方へインタビュー 設備についての資料の調査を行い、中国現地の工場について理解し、報告書を作成した。 改善可能な工程を探し、その工程について分析を行って改善の提案を行った。現地の方にもコミュニケーションをとりながら、改善を行うことが出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・コミュニケーション全般。特に技術的な話の内容が上手く伝わらないことが多々あった。
対処方法	・筆記を多く使い、また自分の表情やジェスチャーなどにも気をつけてコミュニケーションをとるようにした。現地語についても勉強して、簡単な言葉は使えるように努力した。技術的な話は、重要なポイントなのかをはっきりさせて、シンプルに伝えるようにして、相手がしっかり分かっているかどうかよく確認しながら話をした。

インターンシップ風景 ①



プレゼンテーションの様子



責任者クラスの多くの方に集まって頂いた

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力/知識:①積極性 ②コミュニケーション能力、現地語 向上しなかった能力/知識:中国の他企業についての知識
理由	向上した理由:①自分が何をしたいかをはっきり伝え、行う必要があったため。 ②スタッフの方とのコミュニケーションを取る機会が多かったため。 向上しなかった理由:今回の受入企業以外には数社のみしか別企業へ行く機会がなかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・将来的に弊社の中国子会社に派遣される可能性が高く、その際に今回経験したことや理解したことを活かして適切なマネジメントを行えると考えている。
- ・海外に比較的長期間過ごし業務を行ったことで、海外業務について具体的にイメージ出来るようになり、個人的にも関心が高まった。
- ・今後の国内業務においても、海外ということに対して抵抗なく視野を広げて活動出来ると考えている。

5. 受入機関のコメント

- ・今回のインターンシップでは多くの調査や分析してもらって現場の現状を知ることが出来た。また様々な改善提案を出してもらったおかげで現場の能力を上げることも出来ると思う。今回のような提案が社員からも出るよう参考にさせて頂きたい。
- ・今回のように日本人インターンを受け入れることで、中日企業関係が良くなりお互いに様々なことを学ぶことが出来ると思っている。
- ・中国企業と日本企業の文化の違いを比べ、それぞれの良いところを吸収して会社のレベルアップになればと思う。

インターンシップ風景 ②



工場内 成型工程



プレゼンに用いた資料

ボリビア多民族国

インターンシップ報告書

(KB1002BA)



派遣国	ボリビア多民族国	派遣都市	サンタクルス
受入機関	Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX)		
受入機関概要 (事業内容等)	各国の輸出入情報、物流、プロモーションやマーケティング戦略の提案によるサンタクルス輸出企業のサポートを行う		
派遣期間	2015年10月15日 ~ 2016年1月25日		
所属先	名古屋工業大学大学院		
所属部署	工学研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日本の輸入、ボリビアの輸出における分析業務 ・上記分析結果や投資フォーラムの参加によるプロダクトのビジネスポテンシャルの検討 ・ビジネスモデルの提案
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. ビジネスサポートに関するプロジェクトを通して、実務を遂行可能なレベルまでスキルアップする。 2. 自身のプロジェクトマネジメントの研究に関して、新興国における交渉の際の価値観や枠組みを実態事例を調査することで得る。 3. コミュニケーションを通じた現地文化理解によって地域専門性を向上する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 与えられた仕事に対して成果物やレポートを仕上げ、評価された。 2. 貿易会社の経営者へのインタビューや受入機関内の事例、また従事したプロジェクトの経験により、ビジネスプロセスや商習慣に関する情報に触れた。 3. 受入機関内外とのコミュニケーションにより、現地文化・商習慣を肌で感じ、地域専門性が向上した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 募集要項に記される受入機関での使用言語に齟齬があり、スペイン語によるコミュニケーションを取ることに苦心した。 2. 予定が突如として変更されることが多く、対応に追われた。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 仕事を適切にマネジメントして空いた時間を、スペイン語の書類や新聞を通し、語学と地域専門性の同時学習に充てた。 2. ビジネスの文化が決定的に違っている点を割り切って、不可抗力には抗わないよう予定にゆとりを取るタイムマネジメントを行った。

インターンシップ風景 ①



他部署とのミーティング



受入機関の外観

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1. 南米に関する地域専門性が向上した。 2. 仕事は成果を出すことができたが、自身の専門性を実践的なものにするにはできなかった。 3. スペイン語力に加え、物事を簡潔に伝える力が備わった。
理由	1. あらゆる面での現地情報や日系を含む企業に勤める人々とのコネクションを獲得したため。 2. 英語を使う機会がほとんどなく、専門的なレベルで意見を述べたり、仕事の手助けをしたりすることができなかったため。 3. 2に関連してスペイン語を話す以外のコミュニケーション法がなかったため。また低い語学力により複雑で専門的な内容を話すことができなかったため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今までの自身の工学的なキャリアに加え、今回のインターンシップにより南米の専門性やコネクション、語学力が付加されることで、自身が個性的な珍しい経歴を持つ人材となることができつつあると感じる。今後3年ほどは、従来培ってきた知識と本インターンシップを契機にした複数の専門性を更に深める活動をする中で、どのような企業においても価値を生み出すことができる人材となるように精進したい。

将来的には都市開発やプラント建設、資源開発等の大きなプロジェクトへの参画（ができる企業への入社）、自身での起業もしくはスタートアップ事業に関わる業務に従事したい。そしてその舞台となる場所の選択肢の一つに、サンタクルス、ボリビア、南米を持つことができれば、本インターンシップでの経験を大いに役立てることで、自身のキャリア開発の成功および日本や現地の発展に寄与できると考える。

5. 受入機関のコメント

全てが日本と大きく違う環境の中で、難しい問題に当たりながらも対応した。とくにスペイン語はよく学び、飛躍的に向上したと感じる。また物流部門での分析業務や会議を通して、良い仕事を達成し、良い経験を積んだ。知識だけでなく、他インターンや同僚たちとの交流を行い、ソーシャルネットワークに適応する能力も向上している。言い換えれば、インターンは将来的に可能性のある仕事につながるコネクションを獲得し、今後ボリビアに限らない領域で、受入機関とプロジェクトを行うことができると見ている。

期間が短かった関係でプロジェクトエリアへの参加ができず、機械工学が発展していないボリビアで、インターンの知識を活かせなかったことが悔やまれるが、全体的には満足している。今後もコンタクトを取り続け、インターンがボリビアに帰ってくることを期待している。

インターンシップ風景 ②



上司との打ち合わせ



スペイン語でのプレゼンテーション

ブラジル連邦共和国

インターンシップ報告書

(TA1002CC)



派遣国	ブラジル連邦共和国	派遣都市	サンパウロ
受入機関	Tradbras Importação e Exportação Ltda.		
受入機関概要 (事業内容等)	主に日本酒を中心とした日本食の輸入販売代理店事業。 1966年設立。従業員23名(非専属営業担当:15名)		
派遣期間	2015年12月8日 ~ 2016年2月29日		
所属先	(株)Kカンパニー		
所属部署		性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	日本酒需要の拡大を図るという目的達成のため、自社製品の流通網の確立と受入機関の日本酒営業活動に貢献する活動をする。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①現地代理店、販売先候補の調査 ②客先の訪問を40件実施する ③日本酒のセミナー／イベント／試飲会を3回実施する ④現地の瓶詰め工場のリサーチと訪問
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①現地代理店に関しては、包括的な調査は期間中にはしきれなかったが、販売先に関しては、取引予定の代理店を一つ獲得するなど、ある程度の調査と数をこなせた ②おおよそ達成 ③おおよそ達成 ④かなり充実したリサーチと、色々な工場へ訪問をする事ができた

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	ブラジルでビジネスを進めるにあたり、最大の困難は情報の不透明さ、それにより生じる時間のロス、お金のロスであり、またそれを利用した悪質なビジネス、サービス、コミュニケーションなどに振り回される点であった。
対処方法	受入機関の代表や外部コンサルタントに必要なに応じて相談をし、ブラジル流ビジネスのアドバイスをもらったり、具体的な対応策や解決案と一緒に考えてもらった。それ以外にも常に色々な人の意見やアドバイスをもらい、情報とネットワークの構築を、意識して行った。

インターンシップ風景 ①



レストランスタッフへの日本酒セミナーの様子



倉庫での研修時の様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①ストレスマネジメント ②交渉力 ③ポルトガル語力
理由	①国際ビジネス上生じる困難を、ブラジルで今まで以上に経験したことで、自身がそれとどう向き合い、上手くマネージしていくか、という点が鍛えられた ②日本では、それほど交渉ということ自体をしなくとも、スムーズにビジネスが進む事が多いが、こちらでは大小様々な点において、交渉・主張を通していく必要があった ③リスニング力は向上したが、スピーキング力はほんの少ししか向上しなかった

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップの目的であった、自社製品のブラジル流通の道筋をほぼ作ることが出来たことは、今後の業務に活かせる一番の収穫であった。また、現地に滞在し人間関係を築くことで、今後日本から物事を進めやすくなった。

5. 受入機関のコメント

今回インターンが弊社にてインターンシップをし、彼女の経験と知識と活かした活動をしてくれた事をとても喜ばしく思い、また結果に大変満足している。

インターンシップ風景 ②



オフィスデスクの様子(営業事務部署)



社長とのミーティングの様子

チリ共和国

インターンシップ報告書

(TA1013BA)



派遣国	チリ共和国	派遣都市	プエルトモン
受入機関	Cultivos Yadrán S.A.		
受入機関概要 (事業内容等)	サーモンの養殖事業、販売。 従業員数:45名、3箇所の淡水養殖場、45の海面養殖場の 使用权を所持。		
派遣期間	2015年11月18日 ~ 2016年2月16日		
所属先	(株) 交洋		
所属部署	第一営業部	性別	男性

インターン シップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・鮭が卵から製品になるまでの全ステップ把握の為各所へ訪問および滞在。 ・製品の比較の為同業他社への訪問。 ・新製品の共同開発 ・新輸入商品として可能性のあった牛肉加工業者を訪問。
------------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①淡水養殖、海面養殖、加工等すべての過程で、受入機関の強みを見出す。 ②受入機関と共同開発商品を完成させる。 ③牛肉製品の輸入。
達成 状況	<ul style="list-style-type: none"> ①他社との違いをそれぞれの過程で発見。 ②協議・試作を重ね、お互いが歩み寄る形で商品が完成。船積みまでは至らず。 ③所属先畜産チームとの話し合いの末、タン・内臓製品の仕入れが決定。1月末の船積み。その他別加工業者にアタック中。

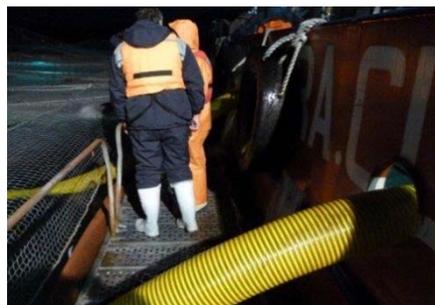
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	・共同開発製品の試作の際、こちらの希望に対して、受入機関の所有する設備に限界があった。
対処 方法	・ターゲット顧客を、寿司ネタから珍味屋へ変更。結果、受入機関の加工作業に、できるだけ無理が生じないようにすることで、低コストでの商品に仕上がった。

インターンシップ風景 ①



卵から孵化したばかりの稚魚



巨大な生簀タンクを積んだ船の搬入作業の立会い

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①向上した:スペイン語力、異文化適応力 ②向上しなかった:異文化理解力
理由	①オフィス内には英語でコミュニケーションが取れる人も多いが、淡水養殖場・海面養殖場へ出ると、全てがスペイン語となる。幸い現地の人は総じて人柄がよく、気さくに話しかけてくれるため、理解しようと努力することが出来た。 ②ラテン気質の悪い面なのか、人柄は良いが非常にルーズな側面がある。面倒なことは後回しにされ、そのまま忘れ去られることが多々あった。しつこく改善を求めたが、結局最後まで変わることはなく、他に解決策も見出せなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

受入機関の養殖するサーモンについて、顧客にプレゼンする際、おそらく、自分以上に詳しく話せる人間はいないはずだと思えるほど、受入機関に隔々まで情報を開示してもらうことができた。食品の安全性に対する危機感が高まる中、原料の養殖方法、工場での加工工程を熟知することは武器となるため、販売強化に活かす事が出来る。また、担当のサーモン以外の製品では、牛肉以外にもワインや野菜の基本情報を得ることが出来た。訪問こそ叶わなかったものの、コネクションは得られたので、新たなビジネスチャンスをも所属先の各部署に提供することが出来る。

5. 受入機関のコメント

私たちの養殖手順や、加工プロセスを深く理解してくれたと思う。是非今後の販売活動に活かして欲しい。また、今回の滞在がインターンにとって良い経験であったことを願っている。

インターンシップ風景 ②



4kgまで成長した魚の水揚げ作業に立ち会う。生きたまま加工工場へ運ばれる。



新商品開発風景。手作業で商品の形態を練り直し、後日加工ラインでの試作が完成。

コロンビア共和国

インターンシップ報告書

(TA1006BA)



派遣国	コロンビア共和国	派遣都市	ボゴタ
受入機関	Ministerio de Minas y Energía		
受入機関概要 (事業内容等)	コロンビアの鉱業、石油、ガス、電力事業の統括。政策策定、違法鉱山の合法化、投資促進、外局の管理等を行っている。		
派遣期間	2015年9月1日 ~ 2016年2月28日		
所属先	伊藤忠商事(株)		
所属部署	石炭部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・鉱山エネルギー省及び各外局での業務内容のヒアリング、関連資料読込、人脈形成。 ・石炭のマーケット情報配信、日本の資源現況について各機関へプレゼン。
--------------------	---

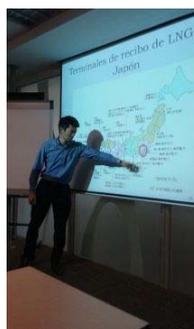
1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①コロンビアの石炭事業、ガス事業、環境許認可取得プロセスの理解。 ②鉱山エネルギー省及び各外局の業務概要理解。 ③受入機関職員とのネットワーク、信頼関係構築。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①担当者からのレクチャー及び現場視察を経て各事項について理解を深めることができた。 ②各機関へ3週間程度のインターンを行い、担当者との面談、資料読込で理解を深めた。 ③鉱山エネルギー副大臣を始め、各機関のマネジメントレベルと関係性を構築。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ①100%スペイン語の環境で、自身のスペイン語力は基礎レベルであったので、当初はコミュニケーションに苦しんだ。 ②3週間毎に様々な機関へローテーションされるので、短期間で業務内容の把握および関係性構築を行わなければならなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①業務後、スペイン語のレッスンを受講し、地道な学習を続けた。 ②インターンシップ期間は限られているので、派遣される省庁で学習したいテーマを絞り、事前に質問事項を作成し、職員に提示することを心がけた。また、職員と昼夜問わず積極的に食事に行き、職場以外でも交流を図った。

インターンシップ風景 ①



鉱山エネルギー省鉱山管理局の職員とランチミーティング



日本のLNGマーケットについてのプレゼン

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	能動的に仕事を進める能力
理由	どの省庁も受け入れに協力的であったものの、はっきりと決められたプログラムがある訳ではなく、且つ職員は皆通常業務で忙しいこともあり、自ら能動的に担当者の元に赴き、学びたい内容を提示しなければ、教えてくれない場合が多かった。なぜその内容を学びたいのか、それは所属先の既存プロジェクトを推進する上で重要な情報なのか、長期的視点から見て学んでおく必要があることなのか等、常に思考し、行動する力が身に着いた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

本インターンシップを通して、コロンビアの石炭、ガス、環境許認可プロセスに関して一定レベルまで見識を深めることができ、更に関係省庁と多方面に渡って人脈形成を行うことができたのは、今後日本で既存のコロンビアでの石炭およびガスプロジェクトの事業管理を行う上で、多いに役立つと考えている。

また、各省庁との面談や、計10回の現場視察を通して、幅広い視点からコロンビアの資源プロジェクトの現状を把握することができ、コロンビアという資源ポテンシャルの高い国で、日本の商社が求められているファンクション、入り込む余地のある投資案件やスキームを具体的にイメージする事ができたのは、非常に有益であったと思う。

5. 受入機関のコメント

インターンはコロンビアでの半年間のインターンシップにおいて、予めからの希望通り1)鉱業における環境許認可プロセスの理解2)石油およびガスプロジェクトへの見識を深める、この2点の目標を達成できたと思っている。また、インターンシップ中様々な活動を自発的に提案しながら実行し、石炭の大型炭鉱並びに内陸部の小型炭鉱、ニッケル鉱山、金鉱山等への現場視察を行い、更に鉱山エネルギー省を拠点として、鉱山庁、炭化水素庁、鉱物エネルギー計画庁、エネルギー・ガス規制委員会、環境許認可庁といった様々な外局でインターンシップを行うことができた。

彼はインターンシップ期間中、素晴らしい人間性と優れた学習能力を示し、彼の組織へのコミットメントと仕事に対する責任感の強さは、周りに好影響を与えた。また、様々な外局でインターンシップを行ったが、全ての機関に好意的に受け入れられ、職員と友好的な関係を結ぶことができたことも本インターンシップの成果であったと思う。

インターンシップ風景 ②



セサル県の石炭大型炭鉱を視察



グアヒラ県の石炭積出港風景

エクアドル共和国

インターンシップ報告書

(KB1041BA)



派遣国	エクアドル共和国	派遣都市	キト
受入機関	Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)		
受入機関概要 (事業内容等)	エクアドルの非石油対外貿易の成長を促進し、 組合企業に対しサービス提供を行う		
派遣期間	2015年9月2日 ~ 2015年12月20日		
所属先	宮城大学		
所属部署	事業構想学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	グループ企業に対し輸出競争力を高めるためのセミナーを企画・運営、原産地証明書の発行に要する書類の確認、エクアドルにおける輸出入データのまとめ及び分析、日本とエクアドル経済の関係にまつわるレポートの作成及び発表。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	1.エクアドルでの人脈形成 2.南米、エクアドルの経済・文化に対する知識の向上 3.スペイン語をビジネスレベルまで向上させる
達成状況	1. エクアドルは日系人は多くないものの、日本人会等の集まりを通じて人と知り合うことが出来たが、もっと積極的にコンタクトを取り、集まりに参加できればよかった。 2. FEDEXPORでの業務、レポート作成などを経て、エクアドルの経済・文化について知識を得ることが出来た。 3. スペイン語習得は日常会話程度までしか達成できなかった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	業務内容が全てスペイン語であったこと、英語を話せる職員がほとんどいなかったことから、最初の1ヶ月はコミュニケーションが困難であった。
対処方法	受入機関と相談して、週2・3回スペイン語の先生と会話のセッションを行った。 わからない単語・フレーズは同僚や友人に聞き、コミュニケーション能力の向上に努めた。

インターンシップ風景 ①



10月に食べる伝統的なスイーツ



各日系企業がブースを並べたイベントで説明を受ける

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力: 異文化・他言語の下での柔軟性、スペイン語、エクアドル経済にまつわる知識 向上しなかった能力: 既存のサービスを改善する能力
理由	スペイン語の知識がほとんどない状況からのスタートであったが、同僚・上司・友人と積極的に関わり、日常で不自由のない程度まで向上することが出来た。また、エクアドルの商習慣・文化へも対応することが出来た。 一方で、課題解決能力や発想力を問われる場面はなく、それらのスキルは向上しなかった

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

エクアドル政治・経済の特徴としては、自由貿易に消極的であり、自国経済も原油価格に大きく左右されており、また、自国通貨であるスクレを廃止し、米ドルが法定通貨として流通していることがあげられる。これらの現状についての知識と課題、及び対日貿易にどのような影響を与えているのかを深く理解することが出来た。FEDEXPORでの業務を通し、その国で優勢な言語を話せるということは、ビジネス上の理由だけでなく、信頼を得るという意味でも重要であることを経験することが出来た。将来、海外勤務を希望しているため、今回の経験は将来のキャリアに生かすことが出来ると考える。

今回のインターンシップでは、予算に基づいた企画運営、データの収集分析、レポート作成及びプレゼンテーション方法など、一般的な処理能力が身に付いた。今後、新社会人として、今回得た知識、経験を生かしていきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは、エクアドルの製造業の現状や文化・経済を学んだ。FEDEXPOR内の業務では、サービス部門での活動を主に行った。研修やイベントのサポート、電子署名や原産地証明書の他、情報の分析とコンサルタント業務をサポートした。エクアドルではスペイン語で業務を行っており、インターンの語学レベルは十分でなかったため、スペイン語の習得を推奨し、インターンの努力により改善された。

また、日本とラテンアメリカの商工会議所の活動状況の調査も行った。二国間の知識や情報の共有、理解促進といったインターンシップ計画書の目標を達成することが出来たと言える。

インターンシップ風景 ②



日本の輸入の5%を占めるカカオ豆のプランテーション



田辺農園の視察にて

ペルー共和国

インターンシップ報告書

(KB1054BA)



派遣国	ペルー共和国	派遣都市	リマ
受入機関	Cámara de Comercio e Industria Peruano Japonesa		
受入機関概要 (事業内容等)	在ペルー日系進出企業、現地企業等に向けて、両国間の投資・貿易・人的交流の振興に向けたビジネス環境の改善・整備を行う		
派遣期間	2015年9月2日 ~ 2015年12月3日		
所属先	東京外国語大学		
所属部署	外国語学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	商工会議所である受入機関主催の会議の補助・準備、会員企業への電話連絡及び電話の一次受付、領収書の発行・送付等の会計業務、日本語対応補助、外部フォーラムへの参加
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・海外駐在の難しさ・やりがいを肌感覚として理解する ・将来に向けてスペイン語の上達を図る ・ペルーの食習慣・商習慣を理解し、現地の方と良好な関係を築く
達成状況	<p>・初めの1か月間は全ての違いに困惑し、ただ過ぎていってしまった。その後の2か月は、受け身の姿勢になるのではなく、自分から行動できるように心がけた。3か月間でスペイン語は上達したが、改善の余地は大いに残されていると感じる。また、受入機関で過ごした3か月間で断片的ではあるが、ペルーの商習慣も理解できたと感じている。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	初日にパスポートを紛失した事により、警戒心と戸惑いから、最初の1か月間が、かなり消極的・受け身になってしまい、受入機関に貢献するどころか迷惑ばかりかけてしまった。
対処方法	自己都合により、一時帰国する前に、受入機関の事務局長から「遊びに来ているのか」という厳しい叱咤激励を受け、目が覚めた。自分が限られた時間の中で何ができるのか、何を期待されているのか、をもう一度考え直し、その後の行動につなげた。

インターンシップ風景 ①



受入機関の窓から見えるペルーの町並み



受入機関が主催する講演会の様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	自分で考え、行動する力。スペイン語を含めたペルーへの理解。
理由	仕事は降ってくるものではなく、自分から自発的に行動しなければ何もできないという事を学んだ。自発的に行動するためには、具体的な行動計画はもちろんの事だが、そのツールとして言語が非常に大切であると再認識した。インターンシップ後半は、受入機関の業務にも慣れ始め、やるべき事が明確になりつつあった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

ペルーの人・資源・歴史への理解が深まり、その可能性の大きさを認識すると共に、今後ペルーについての理解を足がかりに、中南米への理解をより深めていきたい。そして、将来は、中南米の記事を日本や世界に発信し、「考えさせる」ジャーナリストになりたいと感じている。

私が見たペルーは豊かな面と貧しい面の両面性を持っており、国が全体として発展していくには、富裕層だけでなく、多様な意見を拾っていく必要があると感じる。たくましく生きる町の人々が自分たちの手で国を上げるためには何が必要なのか。自分はどんな問題提起を起こす事ができるのか。それをジャーナリストとして考え、発信できるような人間になりたい。そう感じさせてもらった3か月だった。

5. 受入機関のコメント

短い3か月の間、インターンは、事務所の活動について理解するとともに、会計業務についても学んだ。また、商工会議所の会員向け活動である各種会議や、企業訪問を通して、事前手配のやり方を学ぶ事ができた。その他、様々な分野のセミナーやフォーラムへの参加を通して、ペルーの経済的な状況についての理解を深めた。

インターンシップ風景 ②



現地日系企業サンフェルナンド社
工場見学



パナソニックペルー訪問

インターンシップ報告書

(KB1037BA)



派遣国	ペルー共和国	派遣都市	リマ
受入機関	San Fernando S.A.		
受入機関概要 (事業内容等)	鶏肉、七面鳥肉、豚肉、卵の主力商品の製造・販売、その他缶詰、パネトン(菓子)、冷凍調理済み食品、肥料の開発・製造・販売。		
派遣期間	2015年9月2日 ~ 2016年2月26日		
所属先	立教大学		
所属部署	経営学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	有機肥料の新商品Mallkiの輸出に関連した書類作成、情報収集等。製造工程の現場(養鶏・養豚場、とさつ場、工場等)視察、レポート作成。コンサルタントエージェンシー、貿易仲介機関等、所属部署(新ビジネス開発部門)に関わりの深い業者との会議参加。受入機関が主催する従業員向けの研修への参加。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	受入機関における国際化のプロセスを学び、参加し、他企業と比較することで改善点の提案をする。
達成状況	受入機関の国際化は輸出にとどまっており、これからM&Aや海外子会社設立等の手段によって、より事業を発展させる余地はあると思う。しかしながら、現在生産している商品の多くが「生活必需品」のカテゴリーに入り、付加価値の高い商品を消費者に提供できていないのが現状である。よりよい品質管理のための施設新設・増設や、前述したより多角的な海外進出をするための投資を行うために、まずは国内事業で付加価値のあるビジネスを開発することが課題であるといえる。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	課題:他部署の社員、社外の取引先等に何かを依頼する、スケジュールの調整をするといった場合メールや電話で何回催促しても、依頼を遂行してくれないことが多々あった。原因としては、ペルーの文化、インターン・外国人の身分であることがあげられる。
対処方法	ペルーの文化では、電話ではなくメールで仕事のコミュニケーションをとることが主流だ。(少なくとも受入機関では。)更に、メールを受け取る人は、何回もしつこくメールを送ってくる人の要件から順にプライオリティをつくる傾向があるため、しつこくメールをし、件名に「緊急」や「重要」といったアテンションゲッターの言葉を使用した。それでもやはり自分の立場上(と思われる)あまり取り合ってもらえない場合には、所属部署部長を通してコミュニケーションをとった。

インターンシップ風景 ①



リマ郊外にある、肥料製造工場(Mallki)の視察



グループワークなどを通して、イノベーションについて学んだ勉強会

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>向上した能力:ペルーとラテンアメリカ、アメリカ合衆国、EUの貿易に関する知識。ペルーにおける商習慣の理解。食肉産業における生産過程の知識。現地の経済格差や消費傾向。イノベーションの知識。</p> <p>向上しなかった能力:ペルー以外の国での貿易に関する知識。ビジネスにおける交渉能力。</p>
理由	<p>向上:貿易のプロセスに関わり、各種書類を読む中で、ペルーの輸出のプロセスを知ることができた。また、日常業務の中で、工場視察スケジュール作成のために、他部署の社員の方々とやりとりをしたり、会議等に参加することで、商習慣の理解を深めた。普段の生活の中で、常に現地の人々の消費行動を観察したり、現地の友人とコミュニケーションを図ることで、ペルーのマーケットを知った。</p> <p>向上しなかった:貿易は、相手国との関係や関税法、国際情勢などにより、同じEUの国々でも、中南米の国々でも、まったく異なったステップを踏まなければいけないことを学んだ。今回の経験は、特にペルーとその他の国の貿易に関する知識を深めるだけにとどまった。また、実際の交渉には携われなかったため、交渉能力は身につかなかった。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回の経験を通し、以前から持ち続けていた、ラテンアメリカでの仕事に対する関心・興味が更に深まった。前述したように、今回はペルーと他国との貿易についての知識を深めたが、例えば、メキシコ企業の貿易に関わる場合は、全く異なる国際化のプロセスを知ることになると思う。この興味を持ち続け、貿易にとどまらず、様々な国際化のプロセスを学び、将来的にはラテンアメリカに事業展開をしたい若い日本企業と現地の橋渡しをできるようになりたいと思う。そのために今回の経験は、今後のモチベーションになっただけでなく、商習慣を学び、市場を実際に目の当りにし、ペルーの国民の消費傾向を知ったことは、大変有意義であった。また、ペルーは、他のラテンアメリカの国と比べると、上下関係を大切にす国だといわれている。社内のコミュニケーションで丁寧な言葉を使ったり、コミュニケーションの方法を学ぶことで、日本の企業での業務に通じる「マナー」や「尊敬」といった要素を吸収できたと思う。

5. 受入機関のコメント

インターンは生産性のある仕事ぶりを見せ、彼独自の視点から企業活動を観察し、提案をした。彼の国際経営学的視点や、文化がビジネスに与える影響への知識は、ペルーの企業において、文化が経営にどのような影響を与えているのかを明確に理解するうえで、大変重要な要素であった。サンフェルナンド社では、文化に重点を置くことで、継続的な改善とイノベーションを実現しているが、この環境で働き続けたなら、彼はこの分野におけるリーダーとなっただろう。ペルーの生活習慣やライフスタイルに関する強い関心があり、それによりペルーの文化と、それを形成する様々な民族の重要な点を分析できるようになった。インカ文明や、古代ペルーの文化に対する継続的な関心も、ペルー人を理解するうえで大変役に立ち、更に彼のペルーでの経験を素晴らしいものにしたと推察する。当インターンシップが継続されることを希望する。

インターンシップ風景 ②



社員の親睦を深めるサッカー大会。社員同士が家族のようになることでよりよい社内コミュニケーションを実現している。



製造工程だけでなく、商品の流通についても視察・勉強させてもらった。

セネガル共和国

インターンシップ報告書

(TA1017BA)



派遣国	セネガル共和国	派遣都市	ダカール
受入機関	Direction of the Fishing Processing Industries		
受入機関概要 (事業内容等)	水産物加工産業の監査・監督と水産物輸出に関わる証明書発行などの支援業務		
派遣期間	2015年11月24日 ~ 2016年2月26日		
所属先	(株) 交洋		
所属部署	経営戦略室 海外事業推進	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	セネガルの水産物輸出を管轄する漁業省企業水産加工局での業務を通じた新たな商材や取引先の開拓
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	セネガルにおける水産業の概要を把握し、漁業省内の輸出関連部署および水産物輸出企業と継続的に情報交換／商談ができる関係を築く。
達成状況	概ね達成できた。12月度に配属先である企業水産加工局内の全ての部署を訪問し、各担当者と直接の面識を得た後、翌1月度にセネガルの主要水産物輸出企業約20社を訪問し、販売責任者と継続的に情報交換できる関係を築くことができた。訪問企業のうち5社とは具体的な商材に関して取引を前提とした商談ができる関係を構築した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	インターンシップ派遣直後の協議で手順と手続きを重視する受入機関側と、具体的な活動開始を急ぐ当方との間で、活動の方針に関するイメージの違いが浮彫りになった。
対処方法	結局特効薬は見つからず、責任者である局長との協議の場を短時間でも頻繁に設定し、互いのイメージの微修正を繰り返す形で対応。本インターンシップの成果を最大化したいという基本的なベクトルは共有できており、受入機関も真剣に本プログラムに向き合ってくれたことが幸いした。

インターンシップ風景 ①



魚の燻製加工施設を訪問(試食中)



水産物水揚げ場を視察

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力: 水産物加工や水産業関連の専門用語を含む仏語コミュニケーション能力 向上しなかった能力: 自社の製品やサービスを売り込む能力
理由	向上した理由: 受入機関との協議、水産企業20社での面談と加工施設視察のほぼ全てを仏語で行ったことで、水産物の加工形態、工場設備、魚種名などに関する専門用語を含む仏語でのコミュニケーション力を向上させることができた。 向上しなかった理由: 所属機関の業務内容から、セネガル水産業との関係はほぼ水産物の仕入れというテーマに限定されていたため。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップを通して得た複数の水産物輸出企業との直接のコネクションは、水産物の輸出入を手がける所属先の業務と直結する成果。加えて、受入機関の各担当者と直接の面識を得たことにより、セネガルの水産物輸出に関する統計データや企業情報などを、継続的にアップデートすることが可能になったことで、今後も同国水産業の概要を把握しつつ、各商材について水産企業と直接仕入れ交渉を行うことができる体制を作ることができた。

5. 受入機関のコメント

受入機関である企業水産加工局は、セネガル国漁業省に所属する公の組織で、同国の水産物輸出の振興と産業としての成長に貢献することを目的としている。その機能から、セネガル国内で水産物輸出を手がけている民間企業との接点が多い部署であるが、今回のインターン受け入れを通して、輸入サイドの民間企業と接点を持つことの重要性を強く感じた。水産物輸出が商取引である以上、供給側だけでなく輸入側の意向を理解することは、水産行政の方向性を考える上でも意味のあることである。今後インターンの受け入れなど、同様の機会があればぜひ活用していきたい。

インターンシップ風景 ②



水産物加工施設を訪問



出荷直前の製品と

南アフリカ共和国

インターンシップ報告書

(TA1009BA)



派遣国	南アフリカ共和国	派遣都市	ケープタウン
受入機関	Akura Manufacturing Engineering Company (Pty) Ltd		
受入機関概要 (事業内容等)	産業・リサイクル機器等の開発設計・製作・販売・現地組立て据付工事		
派遣期間	2015年9月28日 ~ 2016年2月28日		
所属先	(株) CFP		
所属部署	油化営業事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の持つリサイクル機械の製造、運転、メンテナンス、技術の習得、現地プロジェクトマネジメントの習得、営業体制と方法の習得、現地スタッフとの交流を通して、受入機関との関係強化をはかる。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	1.受入機関のリサイクルシステムの習得 2.現地プロジェクトマネジメントの習得 3.営業体制、方法の習得
達成状況	1.受入機関の持つリサイクル機械の理解を深める事ができた。 2.日本では想定できない問題に直面する事が多かった。そのような状況でも、現地スタッフと交流を図りながらプロジェクトを遂行していく事。メンタル的に向上できた。 3.もっと積極的にコミュニケーションを取る事が現地でも必要と感じた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	現地スタッフのマネジメント 日本と比べ労働意識の低さには大変苦労した。仕事途中で帰る、監視する人がいなければ仕事はしない、その為プロジェクトがスケジュール通り進まない事があった。
対処方法	低賃金、国民性の違いから労働に対する優先度が低い事が原因と理解。何度もミーティングを行い、プロジェクトの重要性を現地スタッフに伝えた。生産性を可視化できる様に、ワークパフォーマンスシートを作成。日ごと、ワークパフォーマンス分析を行い、各スタッフにあった指示をする様にする事で、生産性が改善された。

インターンシップ風景 ①



オフィスでの業務風景



各機器について紹介①



各機器について紹介②

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p><向上した点> 1.適応力 2.現地スタッフのマネジメント 3.受入機関との関係強化</p> <p><向上しなかった点> 1.異文化間コミュニケーション(文化、習慣、歴史の知識等を含む)</p>
理由	<p><向上した理由> 1.生活面、仕事面で日本と異なる事が多く、起きた当初はストレスに感じていたが、徐々に慣れてストレスさえも楽しむ事が出来る様になった。</p> <p>2.スタッフとの交流を図る事によって、どのように対応した方が良いか理解できるようになった。</p> <p>3.一緒に仕事を進めて行く上で、信頼関係を強化する事ができた。</p> <p><向上しなかった点> 向上しなかった訳ではないが、さらに深くコミュニケーションを図る為に、文化、習慣、歴史、政治など背景を理解する必要性を感じた。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップを通じて、南アフリカの地でプロジェクト業務に携わる事ができたのは、とても良い経験となった。生活環境、盗難対策、国民性、人種問題、宗教、言葉の壁など様々な要素から、日本では想定できない問題に日々直面していた。そのような中プロジェクトに参加できた事で、精神的にタフになったと思う。今後は、現地で習得したリサイクル機器の運転、メンテナンス技術、現地でのプロジェクトマネジメント経験を活かし、海外展開の拡大に貢献していきたい。

5. 受入機関のコメント

- 期間中は主にリサイクル関連のプロジェクトに参加してもらい、現地プロジェクトの一連の流れを勉強してもらった。
- 商習慣、仕事のやり方、異なる文化の中で、交流を図ることにより、お互い良い刺激になった。
- 現地スタッフと上手く連携を取り、プロジェクトの一員として役割をこなしていた。
- 今回のインターン受入は、弊社社員にとっても良い経験となった。

インターンシップ風景 ②



現地スタッフとの打合せ



リサイクル設備見学



ディナーミーティング

セルビア共和国

インターンシップ報告書

(KB1019BA)



派遣国	セルビア共和国	派遣都市	ベオグラード
受入機関	Serbian Development Agency		
受入機関概要 (事業内容等)	セルビア共和国での外国投資家の起業や事業の拡大、また国内業者の国際的なビジネス遂行を支援するセルビア政府機関		
派遣期間	2015年10月2日 ~ 2016年2月29日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	総合政策学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	日系企業のセルビア訪問時に、セルビア投資・輸出に関する情報提供を行った。また、セルビア企業の要望に応じて、日本の関税等に関する情報提供やリサーチを行った。セルビア語の翻訳作業も積極的に行い、日本語資料の充実を目指した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	セルビアに進出している日系企業に関するリサーチ・ヒアリングを行い、セルビア進出における利点と問題点を知ること。 セルビアの産業クラスターを訪問し、産業別に知見を深めていくこと。 在セルビア日本人の方々とのネットワークを構築していくこと。
達成状況	受入機関にコンサルタントとしてJICAから派遣されている方と一緒に、日系企業やセルビアに進出している外資系企業のリサーチとヒアリングを行った。JICAコンサルの方に同行し、各産業クラスターを訪問することもできた。在セルビア日本人の方々とのネットワーク構築は、大使館の主宰するイベントに積極的に参加したり、ベオグラード大学言語学部日本語学科の行う授業に参加したりして行った。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入機関SIEPAが12月を以って組織統合されてSIEPAからRAS(Development Agency of Serbia)となることが決まっていたため、10月頃には新しいプロジェクトを始めることが事実上不可能な状況にあった。そのため、受入機関の職員の方々と一緒に仕事をすることが非常に難しく、JICAのコンサルタントの方と一緒に仕事をする形になってしまった。また、指導担当者の存在が曖昧になっていたため、インターンシップ開始当初何をすれば良いのか分からなかった。
対処方法	問題の原因は、組織統合や政治的な側面にあったため、自分一人ではどうすることもできなかった。一方、まだ動いているプロジェクトに積極的に関わらせていただき、工場訪問や会議に参加させてもらうなどして、セルビア企業に関する見識を深めたり、受入機関で働く人の仕事内容を学んだりすることができた。

インターンシップ風景 ①



セルビア国営企業を訪問



台湾の製造業グループ会社傘下企業訪問

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・セルビア語 ・セルビアでのおもてなしのイロハや、ビジネスマナー
理由	職員の方々とのお話は基本的にセルビア語だったので、セルビア語を話す・聞く能力は向上した。また、多数の会社訪問や会議に参加したことを通して、挨拶の仕方を始めとするビジネスマナーを学ぶことができた。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

5か月間のインターンシップ中に、JICAコンサルの方と一緒に企業訪問やクラスター訪問を行ったことにより、ヒアリングやリサーチを通して、セルビア投資・進出における利点や問題点に関して大体まとめることができた。インターンシップ中はそれで精一杯だったが、JICAコンサルの方が6月に日本でセルビア投資・輸出に関するセミナーを開催するとのことで、日本とセルビアの橋渡しに少しでも貢献できてよかった。今後はマスコミの分野で働くことになっているが、本インターンシップでの経験を活かして、いつかまたビジネスという切り口で、セルビアと日本の橋渡しができるようにしたいと思った。

5. 受入機関のコメント

インターンがSIEPAでインターンシップをしていた時期は、組織統合のためプロジェクトが動いていなかったり、多くの人々がSIEPAを去って行ったりと、最も混乱していた時期だった。プロジェクトに参加させてあげられなかったことがとても残念だが、インターンがJICAのコンサルタントと積極的に仕事をしていただけたことは有益であったと思う。プライベートの面では、セルビアの民族舞踊を習ったり、ベオグラード大学の日本語学科でボランティアをしていたりととても充実していたようで、毎日インターンの話を聞くのが楽しみだった。これからも是非セルビアと関わりを持ち続けてくれることを希望している。

インターンシップ風景 ②



同僚とのランチ風景



ソーセージ作り体験に参加

受入インターン

インドネシア共和国

インターンシップ報告書

(JPTA1002)



都道府県	佐賀県	都市	武雄市
受入企業	株式会社中山鉄工所		
受入企業概要 (事業内容等)	破砕機・選別機・製砂機・コンベヤなどの設計・製作等 (水力発電等のエネルギービジネスも新規展開)		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	Institut Teknologi Bandung	国	インドネシア
所属部署	物理学科(学生)	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> • CADを学ぶ(CADプログラム: SolidWorks) • マイクロ水力発電技術を学ぶ(調査および発電所の効率性) • 企業視察 • エクセルのマクロVBAを学ぶ
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. コンピュータプログラムを使用した設計図の描き方を学ぶ(SolidWorks) 2. オブジェクトおよび機械類の製造方法を学ぶ 3. マイクロ水力発電所の効率性を改善する方法を学ぶ 4. 日本企業の事業拡大方法を学ぶ 5. 日本人の仕事の仕方やオフィス内外での交流の仕方を学ぶ
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. SolidWorksを使用して設計スキルを改善することができた。 2. 製造プロセスについて学び、製造者の要請に従って設計を完成できるようになった。 3. マイクロ水力発電の効率性およびその改善方法について学んだ。 4. 中山鉄工所がどのように事業を拡大し、事業を行う上で大学や他の企業とどのように協力しているか学んだ。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. CADプログラムを操作する能力がなかった。 2. マイクロ水力発電技術に関する知識がほとんどなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. CADプログラムの操作に慣れている仲間に説明を頼んだ。設計の際の問題をスーパーバイザーに相談した。設計について説明したビデオで学んだ。 2. 電力会社で働く友人に相談した。スーパーバイザーから教わったり、インターネット上の無料の本や雑誌で学習した。

インターンシップ風景 ①



白糸の滝マイクロ水力発電所を改良する作業を実施



谷口採石場で現場視察・研修を実施

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由

<p>能力 スキル 知識</p>	<p>向上した点</p> <ul style="list-style-type: none"> • CADプログラム(SolidWorks)を使用した設計図描画スキル • マイクロ水力発電技術および砕石についての知識 • エクセルVBAによるマクロプログラミング • 日本の企業および人々とのネットワーク • 日本文化に対する理解 <p>向上しなかった点</p> <ul style="list-style-type: none"> • 日本語能力 • SolidWorksの高度なモデリングツール
<p>理由</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本語以外のテーマの勉強で時間がなくなってしまった。 2. オフィスで日本語を実際に使うことがあまりなかった。 3. コンピュータに高度なモデリングツールがインストールされていなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 履歴書の情報を更新する。
- SolidWorksを使用して設計図を描けるようになったので、様々なメーカーに応募できる。
- マイクロ水力発電所についての知識を得たので、様々な電力会社に応募できる。
- 時間を守る能力が高まった。時間厳守の習慣は、多くのインドネシア人に必要なことである。
- 日本の企業や人々とのつながりができた。これはビジネスプランの作成に役立つ。

5. 受入企業のコメント

技術製図や興味深いレポートの作成など、インターンは多くの素晴らしい作業を行った。彼の考え方は非常に素晴らしく、弊社をより国際的な企業にするのに役立った。特に、弊社はインドネシアにいつそう関心を持つようになった。いずれ日本で弊社のために働いてくれることを期待している。

インターンシップ風景 ②



受入企業と九州大学のマイクロ水力発電所に関する協議に参加



地元のお祭りに参加

インターンシップ報告書

(JPTA 1003)



都道府県	佐賀県	都市	武雄市
受入企業	株式会社中山鉄工所		
受入企業概要 (事業内容等)	破砕機・選別機・製砂機・コンベヤなどの設計・製作等 (水力発電等のエネルギービジネスも新規展開)		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	Institut Teknologi Bandung	国	インドネシア
所属部署	物理学科(学生)	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1. SolidWorksの操作方法を学ぶ 2. 白糸の滝、谷口採石場、九州大学、熊本・三瀬・宮崎他の企業等訪問 3. エクセルのマクロVBAを学ぶ 4. 風力発電所について学ぶ
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. マイクロ水力およびウインドミルの2D、3D設計 2. マイクロ水力発電所、砕石機の理解。マイクロ水力発電所の候補地選定法の理解 3. 水力発電の効率性、ノズルのパラメータ、ウインドミルの特性を算出し、ユーザーフレンドリーなコストシミュレーションを行うプログラムの作成 4. 効率性に優れ、インドネシアでの稼働に適したウインドミルの製作
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. マイクロ水力およびウインドミルの3D設計を行うことができた。 2. マイクロ水力と砕石機の仕組みについて理解することができた。 3. マクロVBAを使用してマイクロ水力発電の効率性、ノズルのパラメータ、ウインドミルの特性を算出し、コストシミュレーションを行うことができた。 4. ウインドミルの効率性を最適化することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. SolidWorksでの一部パーツの組み立て 2. ウインドミルの出力の最適化方法
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. スーパーバイザーに質問し、YouTubeで勉強した。 2. MITのジャーナルやプレゼンテーション、教科書で勉強した。

インターンシップ風景 ①



冬季の流水量を制御する
自動回転装置の設置



タービンのバケットのメンテナンスと
厚さのチェック



新しいマイクロ水力発電所の開発に
向けた九州大学とのミーティング

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none">➢ 向上した点1. マイクロ水力とウインドミルの2D、3D設計図の描画能力2. マイクロ水力発電所のメンテナンススキル3. マイクロ水力、ウインドミル、砕石機についての知識➢ 向上しなかった点1. ウインドミルの製造方法2. SolidWorksを使用した水流およびウインドミルの高度なシミュレーションの仕方
理由	<ul style="list-style-type: none">1. ウインドミル、特にギアボックスの3D設計や力学的計算を最後まで行う時間があまりなかった。また、ウインドミルやギアボックスの資材を購入するには多額の資金が必要になる。2. オフィスに導入されているSolidWorksにはそのための機能がなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 1. この経験を生かしてコミュニケーションスキルとチームワーク能力を改善する。
- 2. この経験を生かして日本人のように時間厳守になる。
- 3. この成果を生かして仕事におけるプロ意識を改善する。

5. 受入企業のコメント

インターンは大学で専攻した物理の知識が豊富で、特にマイクロ水力システムについて多くのアドバイスをしてくれた。また、宗教に対しては非常に敬虔で、非常に立派である。教授になりたがっていると聞いたが、必ず教授になり、学术界で成功するものと確信している。いつかまた日本に来て、日本で学生に講義をしてもらいたい。

インターンシップ風景 ②



谷口採石場で石を除去するためのCORMIDIを操作



マイクロ水力発電の候補地を調査するためのドローンを操作(水俣)



白糸の滝でマイクロ水力発電所の部品の一部をメンテナンス

タイ王国

インターンシップ報告書

(JPKB1018)



都道府県	東京都	都市	台東区
受入企業	アクセーラ株式会社		
受入企業概要 (事業内容等)	携帯電話・Web向け恋愛コンテンツ等を製作するインターネット企業		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	Eastern Asia University	国	タイ
所属部署	日本ビジネス（職員）	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	事前調査によるタイ市場の調査 日本語の乙女ゲームの一部タイトルをタイ語へ翻訳
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本企業の労働システムを観察し、学ぶ。 2. 日本語学習のための新しいアプリケーションを作る。 3. 受入企業と今後のインターンシップに向けた覚書（MOU）を交わす。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本企業の作業手順や職場のマナーを学んだ。日本企業には毎週発生した問題について情報収集する調査スタッフがいることがわかった。 2. 仕事検索サービス付きの新しいビジネス日本語学習アプリケーションを設計した。 3. アクセーラは今後MOUを交わすことに合意した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	アクセーラのゲームを宣伝するため、アクセーラのフェイスブックページに写真を投稿した際に問題が起こった。その写真がウェブサイトから許可なくコピーされたものであったため、手順を教えてもらい、許可なくコピーすることは問題であることを教えてもらった。
対処方法	謝罪し、写真を削除した。その後、フェイスブックで使用される写真を撮ってもらうためアクセーラのスタッフに依頼した。

インターンシップ風景 ①



一部のウェブサイトにてゲームの宣伝を依頼



フェイスブックのホームページ

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	スキル -日本語能力（N3程度に向上） -コンピュータ技術 -マーケティングスキル 知識 -コンピュータ法 能力 -フレーズや文章を自然な日本語に効果的に翻訳できるようになった。
理由	1. 日本で働くには日本語の知識が豊富でなければならない。習熟度レベルは最低N3レベルが必要である。日常生活では多くの漢字が使用される。 2. この仕事では、インターネットやサイバー法の知識が重要である。例えば、無許可コピーや盗用など。 3. HTMLを使用したり、特殊プログラムを用いて画像を作成するスキルや知識。私の場合、HTMLを学ぶ必要があった。 4. ビジネスの経験がないため、新しいビジネスプランの作成が難しかった。より優れたビジネスプランを作成するためにはマーケティングスキルが重要である。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

重要な知識をすべて私の学生と共有する。私が得た経験は、グローバルに働く際の多様性や複雑さを理解するための橋渡しとなり、ギャップを埋める上で重要である。また、日本語の教科書では習ったことのない、ゲームのストーリーに必要な言葉もたくさん学んだ。これにより私の日本語能力は飛躍的に伸びた。

* 私のビジネスアイデアが近いうちに新しいアプリケーションになることを期待している。このアプリケーションのおかげで、日本企業と仕事をするタイの人々がより成功し、幸せになることを願っている。

5. 受入企業のコメント

インターンの素晴らしい仕事のおかげで、タイでゲームをリリースするための基本的なマーケティングデータを収集することができた。本当に感謝している。また、彼女が働いている学校と新しいイニシアチブを立ち上げたいと思っている。彼女の日本語能力に関しては、日本語は上手だが、さらに流暢に話す能力を高める必要がある。

インターンシップ風景 ②

日付	時間	内容
2019/11/01	10:00	...
2019/11/01	11:00	...
2019/11/01	12:00	...
2019/11/01	13:00	...
2019/11/01	14:00	...
2019/11/01	15:00	...
2019/11/01	16:00	...
2019/11/01	17:00	...
2019/11/01	18:00	...
2019/11/01	19:00	...
2019/11/01	20:00	...
2019/11/01	21:00	...
2019/11/01	22:00	...
2019/11/01	23:00	...

業務後の報告(毎日)



同僚とのパーティ

インターンシップ報告書

(JPTA1001)



都道府県	富山県	都市	富山市
受入企業	五洲薬品株式会社		
受入企業概要 (事業内容等)	「美と健康」をテーマにした幅広い商品の企画開発から製造販売(医薬部外品、化粧品、機能性食品飲料、ミネラルウォーター、海洋深層水素材等)		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	SETH INTERTRADE CO.,LTD.	国	タイ
所属部署	財務会計部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<p>コンセプトを理解しアイデアを得る</p> <ul style="list-style-type: none"> - 製品情報 - 温泉のコンセプト - 日本の職場文化、生活文化
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入企業がどのように製品を日本市場でマーケティングしているか学び、タイの状況に合わせた導入を目指す。 2. 受入企業の社員の働き方、生活の仕方など日本文化について学んで、自分の会社のワーキングスタイルを改善する方法についてヒントを得る。 3. 製品を効果的に販売するため、日本の入浴文化、お風呂とその効能について深く学び、製品を販売する上での強みを見つける。 4. タイで新しいビジネスを生み出す。
達成状況	<p>製品特徴の理解</p> <ul style="list-style-type: none"> - 受入企業の温泉の素をお風呂に入れて試せる素晴らしい機会があった。説明書に記載された詳細からだけでなく、製品を実際に試した時の感覚を味わうことができ、いい機会になった。 - 富山市の温泉街を訪ね、温泉の効能と日本の入浴文化を理解することができた。今後、自分の経験や知識をタイのスタッフと共有し、温泉関連製品のマーケティングを行うための情報を準備する予定だ。 <p>生産関連</p> <ul style="list-style-type: none"> - 工場を訪問し、どのように機械が使用されているか、生産プロセスがどのようなものか、理解することができた。例えば、製品を生産する前の原材料がどこに保管されるか、最終製品の品質チェックをどのように行うか、製品をどのように倉庫に保管するか、製品の配送をどのように行うか、データベースの在庫情報をどのように更新するかなどである。 - 在庫管理について理解することは、製品を効率よく供給するためにわが社が必要とする一番の課題である。受入企業の優れた例を持ち帰って、わが社の実状に合わせて導入したい。 <p>受入企業から学んだ日本の職場文化</p> <ul style="list-style-type: none"> - ミーティングやセミナーを開始する前、情報をどのように準備するかを理解する。 - ミーティングの議題に関し、どのように解決に導くかを理解する。 <p>わが社では年に約4回セミナーを行い、スタッフに新しい知識を教育しているが、わが社のスタッフに新しい知識を教育するためヒントが得られたので、上司に紹介したい。</p> <p>受入企業のスタッフと製品の市場調査を行う素晴らしい機会があった。</p> <ul style="list-style-type: none"> - 東急ハンズ、ロフトなど大型店のマーケティングチャンネルに関するヒントが得られた。 - 東京の展示会を訪問し、デコレーションやブースの設置についてのヒントが得られた。これはわが社の展示にも活用できると思われる。 - タイで新規事業を立ち上げるためのアイデアが得られた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>会社のミーティングやセミナーで使用される言語が日本語のみだったため、理解するのが難しかった。英語の文書やパワーポイントがあると助かる。そうすれば理解しやすくなり、外国の顧客向けに活用することもできる。</p>
対処方法	<p>ミーティング後に受入企業のスタッフと話し合い、詳しく説明してもらった。</p>

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由

<p>能力 スキル 知識</p>	<p>知識:工場を訪問して生産プロセスを見学したり、ミーティングに参加したり、富山の温泉を訪ねたり、製品を使ってお風呂に入ることができた。これらのアクティビティのおかげでいくつかのアイデアが生まれた。</p> <p>スキル: 以下を学んだ。</p> <ul style="list-style-type: none"> - 製品情報:タイにいる私のチームに教えたり、展示会で顧客に紹介することができる。 - 日本人と仕事をするためのスキルや仕事のパターン。インターンシップの間に日本文化に触れることができたので、日本人との関係の築き方を身につけることができた。 <p>態度:人がどのように反応するかを決める非常に重要な要素である。私は日本人との仕事をとてもうまくこなすことができると思う。</p>
<p>理由</p>	<p>工場を訪問して生産プロセスを見学したり、ミーティングに参加したり、富山の温泉を訪ねたり、製品を使ってお風呂に入ることができた。</p> <p>日本人と仕事をするための素晴らしい態度について学ぶことができた。日本とタイは仲の良い姉妹のように、互いに面倒を見合える関係だと思う。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 温泉に関する知識と経験をわが社のスタッフと共有し、顧客に製品を紹介するための製品情報を準備する。
- ミーティングやセミナー、受入企業の職場文化に関する知識と経験が私の知識を大きく改善してくれた。上司に報告して、わが社の改善に役立てたい。
- 受入企業の工場で学んだ製品の保管に関する知識、製品の品質チェック方法に関する知識を活用して、わが社の状況と比較し、わが社に適した優れた方法を確立したい。

5. 受入企業のコメント

日本の弊社での滞在がインターンとインターンの会社にとって非常に有意義なものであったと聞いてとても嬉しい。我々も、他の文化の人々を尊重するという点において彼女からたくさんことを学んだ。弊社の社員はあまり英語ができなくて申し訳なかった。ただ、弊社の社員も彼女と英語でコミュニケーションを取ろうと努力したため、スピーキングのスキルを伸ばすことができた。彼女のおかげで弊社ももっと国際的な展望を広げようという良い影響を大いに受けた。今度は、次のステップに移ってビジネス提案をまとめる番である。一緒にこのプロジェクトを達成できることを楽しみにしている。

インターンシップ風景



工場では工程の一部を体験



富山市の温泉街で初めての体験



東京で受入企業の製品販売の様子を視察

インターンシップ報告書

(JPKB1007)



都道府県	東京都	都市	台東区
受入企業	株式会社イトラスト		
受入企業概要 (事業内容等)	電気・通信技術構築企業(情報システム、電気設備、通信設備、産業機器)。環境・防災・レジリエンスなスマートコミュニティ分野でのソリューション提供を目指している。環境ソリューションの一環で太陽光発電所も設置。		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	SCG Logistics Management	国	タイ
所属部署	海外ビジネス	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 日本の企業、先進技術、社会を理解する。 日本企業との協力関係を確立し、新興国での新規事業につなげる。 新興国のイノベーターとしての能力向上。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 日本の労働スタイル、考え方のコンセプト、文化、言語を学ぶ。 ディストリビューションセンター(DC)における洪水を防ぐためのソリューションを模索する/太陽光システムを利用したDCのエネルギー費用削減の可能性を探る。 ビジネスモデルキャンバスを利用してタイの社会問題を解決するための新規事業を生み出す。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> インターンシップ中に、日本の労働スタイルと考え方のロジックを学んだ。仕事の仕方だけでなく、日本の文化や言語、歴史についても教わることができ、地元の自治体の防災システム(DRR)や施設を視察する機会も作ってもらえた。 DCにおける洪水予防に関しては、いくつかの要素に左右されるため、私は太陽光システムに焦点を絞った。その結果、建物の屋根に太陽光パネルを設置することで電気代を削減できる可能性があることがわかった。次のステップとして、これをタイの状況に合わせて導入することを詳しく研究したい。 私のビジネスモデルは、タイの再生可能エネルギーにフォーカスを当てている。太陽エネルギーに焦点を絞ったエネルギーソリューションである。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 受入企業の事業のひとつにDRRシステムがあるが、タイのDRRについてはあまり知識がない。 タイの社会問題を解決するためにビジネスモデルを作らなければならないとは思っていなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> できるだけインターネットで情報を集め、受入企業へのプレゼンテーションを作成した。 受入企業の事業や知識について考え、これを自分のビジネスモデルに当てはめたり、インターネット上で情報を集めてアイデアを得ようとした。

インターンシップ風景 ①



富士ヶ嶺の太陽光発電所の視察



初めての地震シミュレーション
(長岡市三島地区での避難訓練)

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点: 太陽電池の基本知識、日本におけるDRRコンセプト、英語、日本語 向上しなかった点: -
理由	向上した点: 太陽光発電所や、長岡、新宿、東京都の実際の災害対策室を視察することができた。コミュニケーションを取ったり、プレゼンテーションをするには英語か日本語しか使えず、ものを書くときは英語を使わなければならなかった。 向上しなかった点: 私にとってこのプログラムはとても素晴らしいものだった。私の能力はほとんどすべての面で改善された。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インターンシッププログラムを通じて、職場での規律や、細部に配慮した仕事の仕方、顧客のためのソリューションにつながる根本原因分析のための優れたデータ収集システム、顧客のニーズへのフォーカス、情報を共有するための頻繁なミーティング、仕事の後の付き合い、顧客だけでなくコミュニティの改善を目的として持続可能な事業を確立するというビジネスのコンセプトなど、日本の労働スタイルや、考え方のコンセプトを学ぶことができた。日本で経験したことはすべて自分自身と所属組織にとってとても役に立つと思う。e-Trustの皆さんに、知識を教えてもらい、温かく接してもらい、本当に感謝している。e-Trustの皆さんは気さくで親切で、どの言葉でもできる限り話しかけてくれた。新たな展望を開いてくれたこのインターンシッププログラムを提供してくれたHIDAに感謝したい。

5. 受入企業のコメント

知識だけでなく異なる文化を共有するという特別な機会を得ることができた。
今後もこの関係を長年にわたり維持できることを期待し、インターンの今後の活躍を祈りたい。

インターンシップ風景 ②



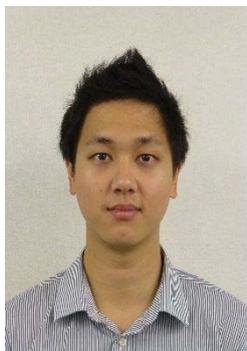
モニタリングステーションのメンテナンス方法



長岡防災センターの視察

インターンシップ報告書

(JPKB1009)



都道府県	愛知県	都市	名古屋市
受入企業	株式会社中部プラントサービス		
受入企業概要 (事業内容等)	発電所のメンテナンスサービス事業		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	Khon Kaen University	国	タイ
所属部署	生産工学科(学生)	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> - 受入企業が投資できる可能性のある、持続可能なソーシャルビジネスを生み出す。 - 受入企業とインターンの間に強力な関係を築く。 - 実際のメンテナンスプロセスとメンテナンス管理について学び、経験を得る。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> - 自分の学歴と関係があるもの、関係ないもの、双方の実際の業務について理解し、経験を得る。 - 受入企業における英語の使用を推進する。 - 受入企業にとって有益なものを生み出す。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> - 受入企業での3か月のインターンシップに参加したが、受入企業が用意してくれた研修スケジュールは私の知識を非常に幅広いものにしてくれた。また、すでに学校で習った多くの知識を見直す機会にもなった。受入企業の業務は非常に多岐に渡っていた。 - 一緒に仕事をすることができ、いろいろなことを教えてくれた同僚のほとんどが、英語のスピーキングとリスニングのスキルを大きく伸ばした。 - インターンシップの後、私とインストラクターは受入企業にとって有望なソーシャルビジネスの展望を打ち出すことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	私の学歴は受入企業の業務と一致するものではなかった。受入企業側も私の経歴を理解していなかった。
対処方法	受入企業と話し合い、私の学歴と経験についてプレゼンテーションをすることになった。そのおかげで受入企業に私の経歴を理解してもらい、適切なインターンシップスケジュールを組んでもらうことができた。

インターンシップ風景 ①



社長へのあいさつ



プレゼンテーションの様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由

<p>能力 スキル 知識</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 発電、発電所のメンテナンス事業に関する知識とノウハウ - 受入企業の部署が実際に行うメンテナンス業務の直接的な体験と観察
<p>理由</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 前述の通り、私の学歴は受入企業の業務にぴったり一致するものではなかったため、このインターンシップに関する様々なトピックや、HIDAからのソーシャルビジネスに関する課題について勉強しなければならなかった。 - 中部プラントサービスは私のために素晴らしいインターンシップスケジュールを作成してくれた。この経験には最高の価値があり、値段が付けられないものである。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

このインターンシッププログラムは、全体として(HIDAのプログラムと中部プラントサービスのプログラム)非常に洞察に満ちた経験になった。社会に対する考え方や知識が改善され、私のキャリアにとって非常に重要な要素になると思う。電力業界に進むことは考えていないが(将来は大学教授になりたいと思っている)、このプログラムで得た知識と経験を他の人々に教える機会は必ずあると確信している。

5. 受入企業のコメント

弊社の事業はインターンが大学で学んだ分野と一致するものではなかったが、彼は積極的に弊社の事業を体験し、理解しようと取り組んだ。経験によって彼の知識も広がり、この経験が将来役に立つことを願っている。彼は真面目で非常に高いコミュニケーション能力があり、どの部署でも弊社の社員に溶け込むことができた。このインターンシップは弊社にとって初めての経験だったが、彼と接し、外国語でコミュニケーションを取る必要性を痛感した社員は良い刺激を受けることができた。弊社での研修に参加してくれてとても感謝しており、彼の今後の成功を祈っている。

インターンシップ風景 ②



太陽光発電所の視察



火力発電所のスタッフ

ベトナム社会主義共和国

インターンシップ報告書

(JPTA 1004)



都道府県	滋賀県	都市	近江八幡市
受入企業	株式会社日吉		
受入企業概要 (事業内容等)	分析・測定から工業薬品、施設管理、環境保全まで幅広い分野での環境事業のトータルサポート		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	Center for Training, Consultancy and Technology Transfer	国	ベトナム
所属部署	技術開発分析サービス研究室	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> - 環境試料用のダイオキシンサンプリング方法を学ぶ - ダイオキシン分析方法を学ぶ: 環境試料用のGC-HRMS、CALUXアッセイ - 日本企業の視察 - 受入企業とビジネスモデル提案を行う
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> ① GC-HRMS法およびCALUXアッセイによるダイオキシン分析の原理とテクニックを理解する。ベトナムに帰国後、独力で作業できる能力を身につける。 ② ビジネス提案を行い、CTCTTと日吉の協力関係を発展させる。 ③ 日本の文化、人々、生活に対する知識を深める。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> ① GC-HRMS法およびCALUXアッセイによるダイオキシン分析の原理とテクニックを理解した。これらの方法をCTCTTの状況に合わせて実施することができるようになった。 ② CTCTTのダイオキシン研究室を発展させるビジネス提案を通じて、CTCTTと日吉の協力関係を進展させることができた。日吉についての知識が深まり、今後の提携チャンスを実現させることができた。 ③ 日本語の単語をいくらか理解できるようになり、ベトナムに帰国後、日本語を勉強する予定だ。日本食に興味を持った。日本の長所がわかり、身につける努力をした(時間を守る、よく働く、礼儀正しくする、清潔にする、自然を愛する、誠実である、責任を持つ、など)。日本、インド、インドネシア、台湾の友達ができ、日本の多くの史跡を訪ね、日本の文化、歴史、人々の暮らしについて学ぶことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> ① 言葉が最大の問題だった。私は日本語がわからず、技術者のほとんどは英語を話せなかった。彼らを理解し、意見を交換するのはとても大変だった。 ② 私はビジネスを専攻していないので、ビジネスモデルを作成する際に経済に関する部分がとても難しかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> ① 講義の際に日吉がスタッフを通訳として配置してくれた。 ② スーパーバイザーと問題について話し合い、役に立つアドバイスをもらった。

インターンシップ風景 ①



3. インターンシップを通じて向上したしなかった新ビジネス構築に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	ダイオキシンのサンプリングおよび分析方法に関するスキル。研究室の管理に関する知識、日本のビジネスに関する情報。このインターンシップ期間中にビジネスモデルの作成の仕方が改善された。
-----------------	---

理由	インターンシップ期間中に、環境試料のダイオキシンを測定する分析・サンプリング方法や、研究室の管理方法を学んだ。さらに、日吉が展示会に連れて行ってくれたほか、日吉の環境処理工場の視察をさせてくれた。また、ビジネスモデルに関する私の知識の向上も手伝ってくれた。これに加えて、日吉のスタッフが勤務時間中に日吉についての有益な情報をたくさん教えてくれた。教わったことすべてをビジネス提案に活かしたい。
----	--

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

所属組織の責任者、日吉、その他の関係者とCTCTTのダイオキシン研究室の発展に向け協力するための協議を行った。私は、このダイオキシン研究室発展の中心メンバーの一人となる。私の研究室では、GC-HRMS法を採用する予定だ。また、ベトナムにCALUXアッセイを導入する機会を模索したい。特に、日吉で学んだ技術をダイオキシン研究室の同僚とも共有し、日吉の良い点を見習い研究室を管理していきたい。

5. 受入企業のコメント

- インターンはインターンシッププログラムに積極的に参加し、学習した。常に積極的に質問をした。
- 他の日本人従業員とコミュニケーションを取り、協力して仕事を行った。
- 積極的に日本語を学んだ。

インターンシップ風景 ②



インターンシップ報告書

(JPTA 1005)



都道府県	滋賀県	都市	近江八幡市
受入企業	株式会社日吉		
受入企業概要 (事業内容等)	分析・環境サービス企業。“はかる・みる・まもる”の視点による環境問題解決のトータルサポート		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	Center for Training, Consultancy and Technology Transfer	国	ベトナム
所属部署	広報・国際協力	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> - ダイオキシン分析の研修 - ワークショップや展示会への出席 - パートナーに会い、ビジネスチャンスを探るための国内出張の実施 - 日本語および日本文化の学習
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> - 分析化学、特にダイオキシンと食品安全分析についての研修を受ける。 - 日本におけるビジネスチャンスを探り、日本市場でのビジネスを拡大する。 - 日本語を学ぶ。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> - ダイオキシンおよび食品の分析を習得した。 - パートナーや大学教授と面会した。 - ベトナムで導入可能な新しいビジネスモデルを提案した。 - 日本文化についての理解を深めた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> - 言葉の違いにより、コミュニケーションを取ったり指導を受けるのがとても難しかった。 - ビジネスやマーケティングは私の専門ではなかった。 - 時間が限られている。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> - 日本語を学んだ。 - 特に日本におけるビジネスとマーケティングについて学んだ。 - 新しいビジネス提案づくりを試みた。 - 時間を無駄にしないよう調整し計画を立てた。

インターンシップ風景 ①



ダイオキシン研究室での研修



びわ湖環境ビジネスメッセへの参加

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	このインターンシップに参加し、新規ビジネスの開発に必要な知識とスキルが大幅に向上した。インターンシップ期間中に、以下を含む、重要なビジネススキルが改善された。 - 問題解決 - 計画に従った作業の進行 - 人前での話し方 - コミュニケーションスキル - 分析スキル
理由	以下の点で、私のスキルや知識が大幅に向上した。 - 困難な問題に直面するのが怖くなくなった。問題をきちんと対処できる自信がついた。 - 時間を調整し、期限を設定し、理論的に作業の優先順位を付けることで、プレッシャーの多い労働環境にも対応できるようになった。 - 人前で話すことに対する恐怖心を克服することができた。大勢の聴衆の前でも、自信を持ってスピーチし、プレゼンできるようになった。 - 国際的な環境における日本での3か月のインターンシップを経て、外国人とも自信を持ってコミュニケーションを取り、話し合い、議論し、関係を築けるようになった。 - ビジネスモデル提案の準備を通じて、分析スキルが大幅に改善された。批判的かつ論理的に思考し、問題解決に役立てる方法を見つけられるようになった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<ul style="list-style-type: none"> - ビジネスモデルを完成させ、段階別の実現させる。 - このインターンシップ中に学んだ日本の先進技術、経験、知識をベトナムに導入する。その際に、関連分野における日本のパートナーとのビジネスチャンスを見つきたい。 - インターンシップ中に築いた日本のパートナーとのビジネス関係を維持し、発展させる。将来提携に結び付けることができるかもしれない。 	

5. 受入企業のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> • インターンはインターンシッププログラムに積極的に参加し、学習した。常に積極的に質問をした。 • 他の日本人従業員とコミュニケーションを取り、協力して仕事を行った。 • 積極的に日本語を学んだ。 	

インターンシップ風景 ②



牧浄水場の視察



鯖江下水処理場の視察

インド

インターンシップ報告書

(JPKB1013)



都道府県	大阪府	都市	堺市
受入企業	永福株式会社		
受入企業概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> 大阪における飲食業 介護士育成学校運営 大阪府立高校・大阪府立支援学校メンテナンス業務等 		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	THE TRAVELIST	国	インド
所属部署	事業開発	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 日本のホスピタリティ産業について学ぶ。 観光・文化交流の機会を探り、インドと日本を互いにとって魅力ある観光地として売り込む。 インド・ケララ州と日本の間に、互いにとって長期的な利益に結び付く様々な事業を育てる方法を模索する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	日本の観光・ホスピタリティの分野で新規のビジネスパートナーを見つけ、関係を築く。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 現在の所属先である「The Travelist」と提携し、自身の会社「Nipponasia Tours and Events Pvt. Ltd.」を立ち上げた。The Travelistがインド・ケララ州を目的地とする観光ツアーの管理会社として機能する。 日本からの3つのビジネスツアーの案内を行うことになった。これらのツアーは2月に予定されている。 教育・ビジネスセクターの関係者と知り合い、意見を交換したり関係を築く機会が得られた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> コミュニケーション(日本語の知識不足による。ほとんどすべてのスタッフは日本語でしか話したり理解できなかった) インドの職場文化とは全く異なる職場文化への適応
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> コミュニケーションギャップを埋めるために、永福社長の奥様が手を貸してくれた。毎晩仕事の後にレッスンをしてもらい、日本語の言葉や役に立つ表現を教えてもらった。 インドにおける革新的な事業の推進を目指して永福との提携の可能性を探るといったより本格的なビジネス上のディスカッションに関しては、わが社の以前からのビジネスパートナーであるJapandia社の力を借りた。 スタッフに溶け込むのに、若干時間はかかったものの、業務の内容に関わらず積極的に関与を深めるように努めた。「気持ちを大きく持ちながら謙虚になる」というのは発見の多い経験だった。

インターンシップ風景 ①



神戸大学経済経営研究所教授との打合せ



福岡の女性起業家支援組織 SPROUTとの面談

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上した点-1) ビジネスネットワーク作り、あらゆるタイプの人との対人スキル 2) 予想外の状況でもすぐに決断し、素早く対応する能力
理由	1) 向上しなかった点を挙げるよりも、私の中で向上の余地がまだある点を挙げさせていた だくなら、様々な面でソフトな交渉を行うスキルが挙げられる。 2) 観光・イベント管理業界の起業家であるものの、関連分野の学歴がないため、ニッチな スキルを完璧に身につけることを目指している。 3) 両国間で、革新的で利益のあるビジネスツアーや関連イベントを実施できるようになる ためには、最終的に両国にとって利益となる国際関係を築くための新しい道筋をつけて いく必要がある。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社 会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所 属なし）	
<p>インターンシップ期間中に企業視察／研究視察を行ったことにより、近い将来インド・ケララ州でビジネスツ アーを行うことになった(そのうち3つはすでに日程が決定している)。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 次回の国際女性デー(2016年3月8日)に関連してコチで開催されるビジネスイベントにSPOURT(福岡 の女性起業家支援組織)の幹部を案内し、世界のジェンダーインクルーシブな経済成長の推進を目指 す。このために、AOTSケララ(ASAケララ)同窓会、インド日本商工会議所(INJACK)ケララ、ケララ州 政府、地方自治体の支援を取り付けることを目指している。 2. 脳の損傷に苦しむ患者のリハビリのための福祉事業を京都で行っている神経心理学者を訪問。彼女は ケララ州の手織り産業を視察し、理解を深めたいとしており、高品質な織編用の糸を調達したいと考えて いる。 3. 京都でインド式アーユルベエダをベースにしたエステサロン(Salon de Milana)を運営する起業家を訪 問。彼女は、ケララにあるケララ・アーユルベエダ、Vaidyaratnam Oushadhashalaなどの著名なアーユ ルベエダ施設を視察し、アーユルベエダの知識をさらに深めたいとしている。彼女と共同で、美容、健康、 ウェルネスを促進するアーユルベエダ施術施設を日本にもっと普及させたいと考えている。 4. 大阪でフィットネススタジオ(Shapely Body)を運営するインストラクター／起業家を訪問。彼女はピラ ティスを普及させるために、ケララ州コーチの高級フィットネス・ウェルネスセンターやヨガ施設などを視 察し、インドのこれらの施設と今後業務提携する可能性を探りたいとしている。 	

5. 受入企業のコメント	
<p>インターンは日本でコミュニケーションをはじめとして不便な事が沢山あったと思うが、受入企業やインター シップ中の良い思い出を忘れずにいて欲しい。いつかインドと日本とのビジネスを実現したいと思う。イン ターンシップご苦労様でした。</p>	

インターンシップ風景 ②



受入企業及び日本の業務提携先との打合せ



Ruby World Conference 2015の会場にて

インターンシップ報告書

(JPKB1005)



都道府県	東京都	都市	台東区
受入企業	株式会社イトラスト		
受入企業概要 (事業内容等)	1. 防災ソリューション 2. 太陽エネルギーソリューション		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	AKIKO EXIM	国	インド
所属部署	国際貿易取引	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	インドの社会・経済的問題に基づいたビジネスプランを作成する。また、受入機関が提供する既存の社会問題に対するソリューションを研究する。さらに、日本の労働スタイルや文化について理解する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1. 受入機関の既存の事業を理解する。 2. 受入機関の協力と支援を得てインドの社会・経済問題を低減するビジネスプランを作成する。
達成状況	1. 太陽エネルギーソリューション、防災システムを含むe-Trustの既存事業をしっかりと理解できた。システムの実際の仕組みを理解するため、様々なシステムの現場を視察し、詳しい調査を行った。 2. e-Trustの支援を受けて太陽エネルギーソリューションに関するビジネスモデルを開発した。これはインドの重要な社会問題のひとつである電力不足の緩和に役立つ。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. コミュニケーションの問題 2. 箸の使い方 3. 食事
対処方法	1. 常に新しい日本語の単語を学ぶことができた。徐々に、人々とのコミュニケーションが容易になった。 2. インターンシップでの初めての食事の後、箸を使い始めた。それ以降、いつも食事の時に箸を使うようにしている。 3. ベジタリアンなので、合う食事を見つけるのが難しかった。しかし、同僚が大いに助けてくれた。レストランでは「肉抜きをお願いします」「卵いらぬ」と頼んだ。

インターンシップ風景 ①



太陽エネルギーシステムについて学ぶため、富士ヶ嶺の太陽光発電所を視察



長岡にて防災システムのひとつであるメンテナンス作業

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	<ol style="list-style-type: none"> 1. 太陽エネルギーおよびシステムに関する技術知識が向上した。 2. 言語スキルが向上した。 3. 防災システムに関する知識が向上した。
理由	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関が太陽エネルギーシステムと防災システムの実践的な知識と理論的な知識双方を提供してくれたため、技術的な知識が向上した。これは、新規事業の技術的側面の理解に役立つ。 2. 知り合いとの定期的な交流や、オフィスの外で日本語を使用することで日本語の言語能力が向上した。これは組織間のコミュニケーションギャップを埋めるのに役立つが、さらなる向上が必要である。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<ol style="list-style-type: none"> 1. 職場文化と環境: 日本の職場文化について話し合い、その様々な側面を組織に導入する。 2. 時間厳守: 時間に厳しくないことは、インドの組織が抱える大きな問題のひとつである。 3. イートラスト社の新製品およびサービスに関する知識は、インドでの新規ビジネスの開発に役立つ。太陽エネルギーシステムについて学ぶことができたので、この事業を立ち上げる計画を立てたい。 4. 仕事上の関係に加え、全従業員とマネジメント間の個人的な関係についても理解できた。 	

5. 受入企業のコメント	
<p>知識だけでなく異なる文化を共有するという特別な機会を得ることができた。 今後もこの関係を長期にわたり維持できることを期待し、インターンの今後の活躍を祈りたい。</p>	

インターンシップ風景 ②



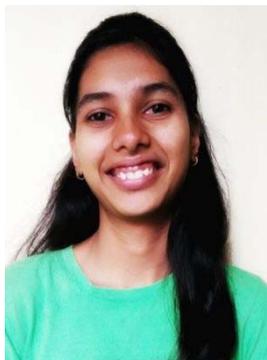
長岡の災害管理制御室。責任者はすべての問い合わせに的確に回答していた。制御室はあらゆる災害の際に使用される。



CEOとインドの文化、日本の生活、e-Trustについて意見交換

インターンシップ報告書

(JPKB1020)



都道府県	福島県	都市	いわき市
受入企業	東北ネジ製造株式会社		
受入企業概要 (事業内容等)	特殊ねじ・ボルトの製造		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	Tilak Maharashtra Vidyapeeth	国	インド
所属部署	日本語学科(学生)	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	製造プロセスと品質検査プロセスの知識を得る。梱包システムと廃棄物管理を学ぶ。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	ボルトの製造プロセス、品質管理を理解し、廃棄物管理システムを学ぶ。
達成状況	製造プロセスの研修を受け、詳しく学んだ。 日本の製品の品質基準について学んだ。 ゴミや廃棄物の廃棄システムについて学んだ。例えば、特定の日に可燃ゴミを回収する方法や、そのプロセスなど。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	機械類は自動化されているため、最初はその操作が難しかった。一連の操作キーを覚えて作業することは大変だった。
対処方法	インストラクターが手伝ってくれ、操作の覚え方や簡単なやり方を教えてくれた。その指示に従うと、問題の解決に役立った。

インターンシップ風景 ①



ナットとボルトのセットを準備している様子。私が準備したセットは、北海道と青森の間の海底トンネルに使用される。



数値制御機械。ボルトの仕上げに使用される。ボルトを0.001mmの単位でカットすることができる。

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	顧客との交流。高品質な業務の実施、マーケティング戦略の作成。
理由	ビジネスメールの作成、日本のビジネスマナーについて学び、その能力を伸ばすことができた。 もっと自信をつけ、ビジネス戦略についての知識を深めるために、顧客と交流したい。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<ul style="list-style-type: none"> ➢ このインターンシップの成果として、履歴書に東北ネヂ製造でのインターンを追加する。今後、同社がインドで何らかの企業と提携を模索する際には、コーディネーターや通訳として同社のために働きたい。 ➢ 現在、私たちはインド、プネの企業のサプライヤーとなることを目指している。そのために、私は東北ネヂ製造の情報収集やコミュニケーションプロセスを支援している。 ➢ 廃棄物管理会社の視察により、適切に廃棄物を分別することを学んだ。私が住んでいる地域でも、自治体を支援して導入を目指したい。 	

5. 受入企業のコメント	
<p>インターンは非常に積極的にインターンシップをこなした。彼女の能力とコミュニケーション力に感銘を受けた。彼女の協力のおかげで、インド市場の可能性を知ることができ、またインドの素晴らしい文化にも触れることができた。</p> <p>東北ネヂ製造は今後もこの関係が続くことを期待しており、彼女の成功を願っている。</p>	

インターンシップ風景 ②



福島県いわき市で視察した
ゴミ焼却工場の模型



出荷・梱包部門

インターンシップ報告書

(JPTA1007)



都道府県	大阪府	都市	大阪市
受入企業	大昭産業株式会社		
受入企業概要 (事業内容等)	産業機械・機器及び素材の取扱い等		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月22日		
所属先	SANGHVI FORGING & ENGINEERING LTD	国	インド
所属部署	営業	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	所属企業・Sanghviおよび受入企業・大昭の事業開発
--------------------	-----------------------------

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日本市場の研究、先進技術と社会の理解 2) Daisho-Sanghviのビジネスモデル 3) Sanghvi-Daisho製品を顧客へ販売促進
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日本の市場とビジネスマインドについて60~70%ほど理解することができた。 2) 販売促進についての学習を通じて、今後の事業拡大に必要なエンドユーザーからの賛同や、政府からの品質認証など具体的なニーズについて学ぶとともに、日本の標準規格についてより詳しく学ぶことができた。 3) 大昭のQCD+S(品質、価格、納期+サービス)哲学について理解した。これは日本のメーカーと一緒に仕事をする上で非常に重要である。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1) 顧客との対面でのコミュニケーションが日本語であったこと。 2) Sanghvi Forging & Engineering Ltd.の販売促進が難しかった。 3) 実際に何が必要とされているのか、考え方を理解するのが難しかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1) 英日通訳に手助けしてもらった。 2) 顧客の要求を理解しようと努力した。 3) 大昭の社員から詳しい説明をしてもらい、コミュニケーションを図った。 4) 販売促進のためにいくつか大手企業を訪問した。 5) 展示会に参加した(東京のInchem、大阪のM-techなど)。

インターンシップ風景 ①



3. インターンシップを通じて向上したしなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日本のビジネス環境を理解する能力は60～65%ほど改善された。日本の顧客の要求がわかるようになったので、わが社の新しい事業にとって非常に役に立つ。 2) 日本のビジネスパーソンのお考えのようなスキルは、将来日本人と事業を行う上で役に立つ。65～70%ほど、日本のビジネスパーソンのお考えができるようになった。 3) 日本の標準規格に関する知識が改善された。日本の働き方に関する知識も得られ、大昭の社員とコミュニケーションを取るうちに日本の文化やビジネス環境、社会について学ぶことができた。
理由	<p>大昭産業のみなさんのおかげで能力、スキル、知識が向上した。彼らは日本での滞在の間、いろいろ助けてくれ、とても親切にしてくれた。私を手伝ってくれ、日本人や日本人のお考えを理解するのを助けてくれた。</p> <p>みなさんのおかげで日本での滞在を楽しむことができた。私がみなさんの友人であり、家族の一員だと感じさせてくれた。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<ol style="list-style-type: none"> 1) まず、日本のビジネスパーソンのお考えの5Sを実践する。5Sとは、整理(Sort)、整頓(Set)、清掃(Shine)、清潔(Standardize)、躰(Sustain)である。 2) 両社の間にまだコミュニケーションギャップがあることがわかったので、そのギャップを埋める努力をしたい。 3) 今回の経験で、わが社における改善についても理解できた。5SやQCD+S(品質、価格、納期+サービス)を導入するなどしたい。 4) 製品の質が最も重要であり、最初にチェックしなければならない。ベンダーまたは第三者、顧客に納品する前に、大昭産業が再度100%目視チェックをする。 5) 製品のコストは製品の価格に見合ったものにしなければならない。 6) 納品と対応は迅速に行わなければならない。 	

5. 受入企業のコメント	
<p>インターンは積極的にインターンシップに参加した。弊社のビジネスプラクティスや哲学に対する理解を深めてくれたと思う。事業の拡大は簡単ではないが、私たちが共有したものをベースに、事業の拡大を達成できるものと確信している。今後数年でインド事業をさらに強化したいと考えている。</p>	

インターンシップ風景 ②



パキスタン・イスラム共和国

インターンシップ報告書

(JPTA1006)



都道府県	東京都	都市	港区
受入企業	日本電気株式会社		
受入企業概要 (事業内容等)	社会の安全・安心・効率・平等を保证するために、ICTを利用した社会インフラ向上によるソリューションを提供。(通信、公共安全ソリューション、SDNソリューション、クラウドソリューション、ITS、スマートエネルギー)		
期間	2015年9月27日 ~ 2015年12月23日		
所属先	Iqra University Karachi (既卒)	国	パキスタン
所属部署	電気通信工学	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	パキスタンと事業を行うNECのビジネス文化の研究、パキスタンにおける公共交通の研究、以下を含むパキスタン向けのNECのITSソリューションの研究。 (ITS) 高度道路交通システム、NECバス車両管理ソリューション、自動料金収受システム(AFC)、ICカード/スマートカードシステムまたは電子チケットソリューション
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	1. NECの交通分野のソリューションを研究する。 2. パキスタンの都市における公共交通手段を研究する。 3. コミュニケーションスキルを改善する(電子メール、ビジネスミーティング、プレゼン等)
達成状況	1. NECの交通システム向けのソリューションを研究することができた。 2. カラチ、ムルターン、ファイサラバード、シアルコートの公共交通システムを研究。 3. マネジャーへの電子メール、NECの海外顧客とのビジネスミーティングへの参加を通じてコミュニケーションスキルが大幅に改善された。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	一部を除いて全員が日本語を話していたので、特に店での買い物や、駅や場所を聞くときなど、社外で日本人とコミュニケーションを取るのが難しかった。日本食は間違いなく健康にいいと思うが、あまり口に合わなかった。 支給されたラップトップも日本語だったので、研究作業を行うのが大変だった。 受入先のオーガナイザーはオフィスで多忙を極めており、彼の意見を聞いたりアドバイスをもらうのが難しかった。
対処方法	ジェスチャーでコミュニケーションを取った。日本語の単語を少し話せたのでそれとても役立つ。社内では英語を話せる日本人が多かったので、社内でのコミュニケーションには問題がなかった。 ハラル製品だけを扱うハラル専門店を見つけることができたので、そこでナンなどを買い、冷凍庫に溜め込み、部屋に備え付けの小さなキッチンで自炊することができた。隣の部屋の人がパソコンの使い方を教えてくれた。彼にメールをしたり、昼食時に直接会ったりして、研究作業にアドバイスをしてもらった。

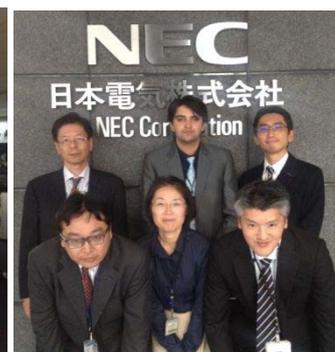
インターンシップ風景 ①



NEC福島工場への出張
(電気通信機器が製造されている工場)



マネジャーとNECイノベーション
ワールド品川ショールームを視察



NEC東京本社中東グループの
シニアメンバー

3. インターンシップを通じて向上したしなかった新ビジネス構築に必要な能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点:ビジネス/ネットワーキングスキル、自信の向上、英語能力 向上しなかった点:日本語
理由	向上した点: ビジネス/ネットワーキングスキル:オフィス内のミーティングや海外の顧客とのミーティングに頻繁に出席し、NECのビジネス文化を観察することができた。そのため、ビジネスシーンでどのように振舞えば良いか、理解するのに役立った。 自信の向上:このインターンシップのおかげで、プレゼンテーションを行ったり、様々な部署とミーティングを行う際の自信が高まった。 向上しなかった点: 日本語は非常に難しい。仕事が忙しく、日本語を勉強する十分な時間がなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の新ビジネス促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

NECはパキスタンの電気通信セクターで事業を行っているため、私はパキスタンの電気通信企業についての研究も行った。この知識は電気通信企業との面接においてとても役に立つ。

また、パキスタンの電気通信企業の顧客にも会うことができたため、このインターンシップの後、これらの会社に就職できることを期待している。日本の文化やNECのビジネスシステムについて学ぶことができたため、専門をビジネスに変えて、ビジネスの学位を取った後、NECパキスタンで働くという選択肢も生まれた。さらに、以下を行うことができた。

- 日本や日本企業での仕事の仕方が理解できた。これは今後の仕事に役立つ。
- 新規ビジネスの立ち上げ方(プロセス、アクションなど)、ビジネスマナー(時間管理、礼儀、電子メールの書き方など)が理解できた。これは将来のキャリアに役立つ。
- インターンシッププログラム中にiPASOLINK研修に参加し、修了証を取得することができた。これは電気通信分野のシステムで、電気通信セクターでの就職に役立つ。

5. 受入企業のコメント

インターンにパキスタンで新規ビジネスを立ち上げる方法を理解する機会を用意した。NECのソリューションの概念、パキスタンにおけるNECの潜在顧客やプロジェクトの可能性、新規ビジネスの立ち上げプロセス、主なステークホルダー、新しい関係の築き方、問題を克服する方法(商業上、技術上の問題)を理解してくれたと思う。この経験が彼の将来のキャリアに役立つ「コア」知識となり、彼がビジネス上だけでなく文化的側面や人と人との交流など、あらゆる面においてパキスタンと日本の「架け橋」になってくれることを期待している。

インターンシップ風景 ②



セレスティンホテルで顧客のTelenor Pakistanとのミーティングの後に



NEC iExpo 2015 東京国際フォーラム



NEC玉川にてiPASOLINKの研修修了書を受理

メンバー: Telenor Pakistan, NEC Islamabad, NEC Japan

©本事例集に掲載の内容を無断転載することを禁じます。